一、活动背景

五一是传统的节假日，在此期间，举办“jlyb·五一温情巨献”为主题的促销活动，五一劳动节，节日献温情，抓住现代人由于生活节奏快，忙于工作而忽视与伴侣的情感交流的心态，以赠送玫瑰花向对方表述真情，传递金龙雅步的温情关怀。通过前期一系列的预热宣传，同时配合现场抽奖活动，以免费送楼梯为大奖作为噱头，集聚人气，促进下单量，增强金龙雅步品牌在当地消费者心目中的影响力，形成良好口碑，从而达成提升业绩，提高品牌知名度、美誉度的目的。

二、活动主题

主标题：jlyb·五一温情巨献

副标题：进店即有礼，更有皇家楼梯大奖免费拿!

三、活动时间

某 某 年4月26日 ---- 某 某 年5月8日

四、活动地点

jlyb全国各专卖店

五、活动内容

1、品鉴有礼

活动期间，凡进店品鉴jlyb系列产品，即可免费获赠品鉴礼---jlyb甜蜜玫瑰花一朵，先到先得，赠完即止。

2、预定尊享礼

各门店活动期间，凡预定jlyb--- 枫丹白露款式楼梯(以图册为准)的顾客建议享受某 折尊贵优惠，其余款式建议享受某 折优惠。预定当天并可免费获赠价值某 某 某 元精美文具套件一套。

3、皇家豪享礼

活动期间，下订单的顾客凭购销合同均可参与5月9日下午15:00举行的现场抽奖活动，赢取价值某 某 某 某 某 元的超级皇家大礼。

一等奖：

建议价值某 某 某 某 某 元的皇家榉木楼梯一部(以图册为准，15步内) 1名

二等奖：

价值某 某 某 某 元精致咖啡杯套装(手绘金边骨瓷)一套或价值某 某 某 元高级茶盘(绿檀香精雕木制)一套(可自选) 2名

(备注：二等奖奖品内容各专卖店可选购公司所提供的咖啡杯或茶盘，也可自行采购其它奖品，但奖品档次不能太低，如二等奖奖品自行采购的，则费用各门店自付)

三等奖：

甜蜜精美小礼物一份 若干名

(备注：三等奖奖品内容各门店自定，奖品采购费用自付)

抽奖操作细则(附)

1)物料准备：抽奖箱、抽奖乒乓球、抽奖台(可用小方桌或小圆桌)、红绸布或黄绸布(铺在抽奖台面上，显档次)、水笔。

2)抽奖细则：各专卖店根据实际下单人数准备相应抽奖球数量(可提前预备几十个乒乓球)，并在抽奖球上注明大写数字：壹、发叁，分别对应一、二、三等奖，一等奖1个球，二等奖2个球，其余全部为三等奖。

举例：如总共有10个订单，则准备10个抽奖球，一等奖数量1个，二等奖2个，三等奖7个。

3)抽奖流程：

下过订单的顾客进店接待→

接待人员引导其至抽奖处抽奖→

顾客抽奖→

接待人员核对购销合同→

接待人员给予兑奖→

对顾客表示祝贺/恭喜→

4)其它说明：

顾客抽奖时，店方至少需配置一名管理人员进行现场监督，以保证抽奖过程公平有效。

4、参与有礼

参与现场抽奖的顾客均可免费获赠精美小礼品一份。

(备注：参与奖的奖品内容可由各专卖店视具体情况而定，抽奖当日当场赠送，建议奖品价值在100元以内，奖品采购费用各门店自付)

活动说明：

1) 现场抽取一等奖的顾客，如实际预定楼梯款式金额大于某 某 某 某 某 元，只需补足差额;如小于某 某 某 某 某 元，不返还差价。

2) 活动期间交纳订金的顾客，活动期内均可退订并返还订金。

3) 本活动最终解释权在法规允许范围内归jlyb当地各专卖店所有。

六、经销商奖励政策

活动期间(4月26日—5月8日)，各经销商订单总额达到一定级别即可享受不同额度的物质奖励(以公司实收订金为准)，具体如下：

订单总额(元)

奖励数量

　　某 某 某 某 某 ~某 某 某 某 某

　　1套

　　某 某 某 某 某 ~ 某 某 某 某 某

　　2套

备注：奖品为价值某 某 某 某 元精致咖啡杯套装(手绘金边骨瓷)或价值某 某 某 元高级茶盘(绿檀香精雕木制)(经销商可自选)

七、物料准备(略。。。)

八、专卖店形象展示及促销氛围形成

1、楼梯产品的展示应体现出档次、质感，有层次。

2、所有楼梯产品及装饰品应清洁无灰尘，保持即时定期清擦。

3、枫丹白露楼梯和所有奖品(一等奖除外)展示位置建议摆放在显眼处。

4、促销活动相关的横幅、易拉宝或某 展架、pop吊挂、海报、产品手册等宣传物料到位。

5、各专卖店从4月19日起进行活动宣传物料展示，以便对活动前期预热。

九、广告媒体宣传

1、在专卖店附近人流量较大的位置悬挂横幅或促销活动海报。

2、在专卖店附近商场入口、高档住宅小区门口有针对性的发放dm单，以便终端拦截。

3、4月23至4月28日任选一天在当地有较大影响力及发行量较大的的报纸的建材或生活版块做公关软文新闻稿和硬广，进行活动信息告之。报纸宣传可联系当地报纸媒体记者、编辑或代理机构，报纸硬广可根据当地情况选择，建议1/8版或1/4版，公司提供统一模板。软文内容参考附件一，宣传费用各门店自付。

4、当地一些相关建材及装饰杂志(需在4月20前提出申请，公司将在平面及软文方面进行协助配合，宣传费用各门店自付)

5、各店可在当地较有影响力和目标消费群体相对集中的网站和论坛上发布活动相关信息。

其它说明：考虑单店的传播成本较高，不建议进行电视及广播电台媒体投放。

十、其它注意事项

1、公司所提供的物料，将于4月20日开始发送到各经销商处，各处在收货后，请与公司物料配送负责人确认，如有任何疑问，请在两天内与公司相关部门负责人沟通。

2、活动期间，各专卖店须于每日18:00前将当天所有下单客户的购销合同及客户详细资料传真至公司以便登记并确认，未完成的专卖店，以当日下单量为0计算。

3、活动期间，各专卖店应对活动现场及宣传品展示进行影像拍照(至少20张)，并于5月11日下午18:00前将照片发送至公司相关负责人处。

十一、效果预估

通过前期的宣传造势，并结合活动期间现场的促销、产品生动化展示以及人员解说，起到聚集人气、促进现场下单量，从而增加业绩，提升jlyb品牌在当地市场的影响力，起到口碑宣传的作用。

十二、费用预算(略。。。)