

# 2023年五一手机卖场促销活动方案策划

## 手机卖场促销活动方案(优秀5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

### 五一手机卖场促销活动方案策划篇一

xx年9月6日——xx年9月10日

不仅仅能够让消费者花少钱吃百样菜，还能够使消费者明白餐厅的特色。促进该餐厅的'消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

- 1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等
- 2、打折消费：
- 3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。
- 4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

### 五一手机卖场促销活动方案策划篇二

xx年9月6日——xx年9月10日

不仅仅能够让消费者花少钱吃百样菜，还能够使消费者明白餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

## 五一手机卖场促销活动方案策划篇三

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：

1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有促销，销售量也不一定高。

2、现在很多手机都有mp3的功能，目标消费人群的消费能力较差，那么很多人就不会为了听音乐或看视频，再另外购置mp3/mp4。由于顾客的品牌忠诚度不高，那么参加活动的手机着重以功能、价格为特点，而不需要考虑品牌手机。

此外，由于外来人口众多，那么贵店所在乡镇应该是属于工业企业集中区域，因此电脑耗材作为办公必备耗材，需求量应该不少。可以在电脑耗材这块上多做促销活动。

要搞促销，就要先做好宣传。一可以通过派发传单的方式来宣传，派发地可以选择超市、菜场、主要街道、工业企业园区附近等；二在主要交通要道、人流集中区域悬挂广告横幅，如“中秋国庆惊喜大促销”等；三是张贴海报，在人流集中区域张贴宣传海报。

1、推出几款特价机。这些机型功能要比较齐全，比如拍照、上网、音乐等功能；价格要尽量实惠，在千元左右的机型中考虑。外观也要尽量时尚些。这些手机的目标人群是35岁以下较为年轻的人。

2、买手机送话费活动。推出几部指定手机送一定的话费。这些手机的基本功能要全，外观不求多时尚，也可以是贵店需要尽快出手的一些机型。这类手机的目标人群是35岁以上讲求实惠的人。

3、满就送。消费到一定金额可以送一定的产品，这些所送产品要实惠。

4、满额换购。消费到一定金额可以以低价格或低折扣换购一件数码产品，特别是电脑耗材一类。

5、在贵店如果购买一台电脑，可以赠送一张优惠卡。优惠卡的内容可以是：以后在店内购买其他电子产品打8折；终身免费xx维修电脑(免工时费)，当然xx区域在该乡镇范围内；提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，可以再联系我，

对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆!

## 五一手机卖场促销活动方案策划篇四

xx年9月6日——xx年9月10日

不仅仅能够让消费者花少钱吃百样菜，还能够使消费者明白餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

- 1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等
- 2、打折消费:
- 3、赠送优惠券: 凡消费满100元以上的`消费者均能获得优惠券。
- 4、免费赠送饭菜: 凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

## 五一手机卖场促销活动方案策划篇五

为快速提升自营厅引商入柜手机卖场在全市知名度，短期内在广大客户中间形成一定影响，为打造形象好、标准高、规模大终端卖场奠定基础，下面是手机卖场促销活动方案，欢迎阅读!

### 一、活动背景

为快速提升自营厅引商入柜手机卖场在全市知名度，短期内在广大客户中间形成一定影响，为打造形象好、标准高、规

模大终端卖场奠定基础，经公司研究决定在全市范围内同步组织手机卖场开业活动。

## 二、活动目

通过开业造势宣传，迅速提升移动卖场影响力。使客户形成“买手机到移动手机卖场”共识。

## 三、活动时间

20xx年1月12日——2月10日

分批次开业：

20xx年1月12日至14日 甘州区旗舰店、高台中心厅、山丹中心厅、临泽中心厅。

20xx年1月19日至21日 甘州区联合卖场（海诚、兴盛、盛世、八方通讯）、民乐县中心厅及第一批次已经开业厅店。

20xx年1月26日至28日 全市31个引商入柜自营厅同步开展。

## 四、活动主题

移动手机卖场盛大开业 六重豪礼大放送！

宣传口号：移动手机卖场开业啦 六重大礼大放送！

全城最低价 全场8折起 全面大优惠

## 五、活动内容

（一）开业同乐 进店就有礼

活动期间，凡进店咨询或办理业务客户均可免费获赠欢乐家庭围裙或无纺布袋一个。（徐雅宁在1月9日前清点各县区库存情况，并及时进行补给跟分配）

## （二）配件大放送 购机就有份

活动期间，卖场内商家提前准备一定数量价值30元以下手机配件用于促销，每个商家每天赠送20个。

## （三）开业抽大奖 千元手机等您中

各县区在开业卖场门前开展大型现场抽奖活动，每天抽一等奖2名、二等奖5名、三等奖10名。

一等奖 天迈i08手机一部（价值1000元）

二等奖 联想td168座机一部（价值500元）

三等奖 生物热能毯一个（价值200元）

## （四）开业开门红 礼上还有礼

活动期间，每天早上每天第一个购买手机成交客户可获赠价值500元mp5一个；购买手机成交第2-5名客户可获赠价值100元厨房七件套。（该活动尽在活动期间每天上午11:00前开展）

## （五）购机送礼包 早行动 更实惠

活动期间，每天购买手机前30名客户可获赠购机价格30%话费包；31至50名客户可获赠购机价格20%话费包。（杨儒斌负责配送话费包）

## （六）开业低价到底 手机买一送一

开业期间，客户购买1000元以上手机再赠送td座机1部；另外，经销商自采手机价格要比平时销售价格低30到80元。

注：td座机必须为新开户号码，与手机号码合户。

## 六、活动组织

### 成立活动小组

组长：高钟年

总体负责卖场开业活动协调、指挥，活动准备情况跟进。

副组长：李俊勤 包雷 曹斯颖 于新龙

负责相应县区公司卖场开业活动开展

成员：周勋、杨儒斌、赵鹏、徐雅宁及相关县区公司人员

周勋负责活动方案策划及活动宣传物料设计、制作及布置工作。

杨儒斌负责甘州区旗舰卖场及联合卖场柜台、手机布置、卖场内活动组织及与商家协调工作；在活动结束后进行活动评估总结。

赵鹏负责促销人员、路演现场管理；在活动开展过程中跟踪活动开展情况并及时反馈给公司领导。

徐雅宁负责活动所需礼品供给、分配。

县区公司负责对自有人员及商家人员进行活动内容宣贯培训、卖场内氛围营造布置、环境保持、秩序维持。

## 七、活动流程安排

## 八、活动布置

布置主线围绕“开业、新年”要求场面“喜气”“大气”“人气”“财气”

喜庆：大面积运用红色调，包括吊旗柜台贴、海报、背景喷绘等。 大气：卖场内外布置要有震撼力，卖场外借助路演舞台、拱门等进行衬托。

人气：同步开展活动卖场要保证足够现场促销人员，原则上除终端销售人员外现场促销人员不少于10人，如人员不够可招募临时促销人员。1月10日前各县区公司确定促销人员名单，并上报分公司市场部赵鹏进行核实。

财气：礼品区布置要足够气派显示财气才能引入顾客财源。

1、手机布置 卖场机型摆放要求丰富、价位比平时有视觉冲击力、标价卡注明开业价、价格数字一定要写大。

2、吊旗布置 吊旗要一张连接一张悬吊，呈一条直线。（吊旗悬挂示：移动手机卖场盛大开业 六重豪礼大放送！）

3、海报 每个卖场粘贴2张以上于显眼位置。

## 九、相关要求

2、每县区至少包装两辆宣传车在城区巡回游街；

3、各县区提前联系领取活动涉及促销礼品及终端；

4、分公司市场部1月9日前下发宣传物料模板。

## 一、促销目

借开业及“中秋佳节”到来之际，以炒店形式来提升学府路

电信营业厅在商圈范围内知名度，并推动厅内天翼终端与“放心打”礼包捆绑销售，提高营业人员销售热情。

二、促销时间：9月19日---9月28日

三、促销地点：学府路电信营业厅

四、活动主题：庆开业 迎国庆 十重大礼送不停

购手机送话费、送数码礼包再送十重大礼包

五、活动内容：

一重礼、进店礼品免费送：

凭进店用户下载易信软件并加微信关注均可获纸抽一盒。二重礼、存费送费再送礼：

存100送100，存200送200。

三重礼、免费送100元宽带提速卡

开业期间，办理宽带均可享受优惠价格提速，600元提速至10m<sup>2</sup>720元提速至20m<sup>2</sup>并均有礼品相赠。

交499元，智能大屏双模手机一部、送电饭煲一台、送1200元话费、送礼品晴雨伞或桌板一个。

交999元，智能大屏双模手机一部、送数码相机一台、送1700元话费、送礼品套碗或体重称一个。

交1399元，智能大屏双模手机一部、送数码摄像机一台、送2200元话费、送电脑桌一个。

交1699元，智能大屏双模手机一部、送32寸液晶电视一台、

送2700元话费、送免蒸锅一个。

五重礼、出游礼包免费领

中旅旅行社提供”双节”出游大礼包。

六重礼、幸运大奖100%中奖

活动流程：购机用户现场抽奖（抽中奖品即可领奖）

奖品包括：购物蓝、瓶中杯、套碗、扑克、鼠标垫、纸巾盒、免蒸锅、床品四件套。

七重礼、上网流量免费送

活动期间所有新装及老号办理续存3g智能机用户均免费赠送4g流量体验（每月赠送1g流量体验）

八重礼、购机免费送贴膜

全场手机购机送贴膜

九重礼、免费下软件，加油减现金

活动期间进店下载翼支付软件，享受加油每升立减0.35元/升，并加送礼品一份

十重礼、50元换购移动电源

加50元即可换购价值199元移动电源一个。

六、活动相关说明

七、活动宣传

店外放宣传音响，提前3天在交通广播台进行开业宣传，宣传单20xx份，开业海报10张。