

# 2023年手机网络策划方案设计(优质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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下就是小编为大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 手机网络策划方案设计篇一

专业：市场营销一班

姓名：孟昕

学号：20115401

### 5 “爱贝多q9系列”儿童手机市场策划文案 产品背景儿童使用有潜在危害

最近，来自英国一份研究报告提醒人们，孩子在使用手机时，大脑中吸收的辐射比成年人要高出50%；儿童在使用手机通话几分钟后，大脑的活动会迅速减弱，特别是靠近手机一边的大脑在通话结束后的50分钟内，大脑大部分部位的活动都比正常情况下减缓。并且，手机辐射还会对孩子的听觉带来一定的负面影响。据了解，青少年的免疫系统比成人要脆弱，更容易受手机辐射影响，特别是对皮肤和大脑的影响。许多国内外医学专家研究后指出，手机给人体带来的健康隐患突出，12岁以下儿童应当禁用手机。

当今社会，随着城市化进程的不断加快，各类社会矛盾日益凸显，社会安全问题尤其突出。少儿失踪和校园伤害事件也是频频发生，儿童安全问题已经越来越严重，据统计，在我国，每年有高达64万起儿童伤害及安全事件发生，有超过20

万儿童失踪，其中绝大部分是在上学与放学的路上发生的。很多家长为了孩子的安全不得不为孩子配备手机。因此，爱贝多手机是专门为5~14岁孩子设计的一款手机，它的出现可以完全解决目前家长所关心的孩子问题。

一. 产品名称：爱贝多q9系列儿童手机

二. 市场环境分析

儿童安全问题日益成为社会重点关注问题，因此越来越多的儿童家长都在踌躇到底要不要为孩子购买手机。分析原因，主要有以下几点：

2潜在的消费需求大

参考资料：按照我国目前城镇人口亿 0~14岁儿童比例23%进行估算，能够使用手机的城镇儿童（7~14岁）达亿，按照15%拥有率计算，儿童手机的市场保有容量为1050万，每年的新增用户群体为130万。是一个非常大的细分市场。即便保守计算，仅考虑地及低级以上城市儿童使用，则市场保有容量仍达670万，新增用户群体仍达83万。按照目前手机市场平均2~3年完全更新计算，儿童手机每年的市场容量分别达到350万台和220万台，是一个庞大的细分市场，是一个值得作为的细分市场。

## 手机网络策划方案设计篇二

20xx年9月8日—20xx年9月10日

超音波通信城(紫金店和西街店)

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“”教师节为主题，以

“”为策划原点做出相应的促销方案。

9月9日上午：

9月9日下午：

现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

活动背景：

新春期间是消费者购买手机的一个黄金时期。相当部分消费者在期盼这期间的到来，并且可以买到实惠的手机。这部分人群主要由两部分消费者构成。1、传统消费者；2、感性消费者。

理性消费者：偏向；理智；性格内向，有计划、有主见、重视促销信息；

感性消费者：性格活泼、喜欢跟随潮流，容易受到广告宣传的影响。这部分消费者购买行为没有规律，自制能力、计划能力较差。元旦、春节是他们展示自我，张扬个性与时尚的时机。

兼顾这两大部分人群足以推动整个手机市场，并达到较好的销售成绩。

新年的来临，“富贵”、“吉祥”是我们千家万户共同追求。

策划目的：

策划思路：

此次促销活动是通过一至两款促销机型拉动主推机型，同时

带动市场并达到销售热潮。

在广告推广中“口号”是占有较重的位置，是一种被传播信息。手机不是一种奢侈品，已经是一种生活必备品，是一种获取信息与传播信息的一个载体，当前是个信息时代，每个信息中都隐含着无穷商机与财富；是一种生活追求、是一种传统心态。

我们把手机定位成一种生活方式，我们不是在卖手机，我们是在卖一个吉祥、卖一个富贵、卖一种时尚。把一个物资用品升华到一个精神领域。

新春节日周期性较短，市场部为方便各区域执行，所以把活动分成两个阶段。

传播口号以一个主题为导向把副标题分散成一个系列，并达到动中有变的效果。

元旦、春节活动成功必备元素

第一阶段：预热期

地点：专卖店

时间□20xx年\*月\*日—\*月\*日

主题□20xx\*\*手机

时尚“赠”富贵

——春节双节同欢

“20xx\*\*手机。时尚“赠”富贵”主题简洁易懂，同时把\*\*品牌镶嵌其中，完美的起到强化记忆的目的。“赠”在这里起

到双管齐下的作用，对品牌的树立产生了极大的推动。“时尚”、“富贵”是在这个特殊的时间、特殊的地点、特殊的人文中，最为吻合我们的目标人群心态。

“元旦、春节双节同欢”把我们活动的时段点名的很清晰、明了。同时营造出节庆的气氛，为下一个阶段作铺垫。

(第一阶段)执行细节——

## 手机网络策划方案设计篇三

五一黄金周对天时达手机进行促销

销售促进策略

天时达手机

(一)促销时间：五月一日——五月七日

(二)促销地点：牡丹江市东步行街

1. 首先地点的选择政府相关部门不会干扰，因为没有机动车进入，不会影响交通不畅。

2. 东步行街地理位置很优越：

南面：是文化广场，是牡丹江市的市中心。

西面：是太平路路，有百货大楼等大型购物商场。

北面：有大福源和火车站。

这些位置的组合，使东步行街客流量很多。

(三)现场促销布置：

1 . 街道布置：在步行街每隔80米，高米的地方悬挂条幅(每个条幅的标语都不相同)，一共三个条幅。

2 . 舞台布置：

\*1米高，长为米，宽为米的台子，用红地毯铺上。

\*背景长米 ， 宽2米。

上行写：天时达手机五。一真情回报牡市人民(天时达手机四个用别的颜色)

下行写：大奖等你拿(奖写的大些，并且用另一种体)

\*舞台左右各放三个音响

\*舞台前摆上电视机，电风扇电饭锅等盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖。

\*舞台前在摆个气模

3 . 柜台设置：

\*柜台和舞台距离为8米，用12个玻璃柜台围成一个正方形

\*柜台里房个木制三脚架高米，用来贴海报

\*真机放在柜台里

\*柜台上放模型，模型下放着相应的传单

\*柜台的手机应按价格摆放

\*每个柜台旁都安装一个太阳伞(防止天气太热晒到机器和影响销售员和消费者)

\*每个柜台有两位销售员

#### (四) 人员选择

##### 1 . 舞台人员选择

舞台的演员应选择乐队，注目率高，能更好的留住消费者，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，乐队大多都有自己的主持人外观，表达能力进行审核，要幽默，并且有很强的应对现场的能力,还要配一个电工，(防止出现电力方面的问题，好即时修复，也可以帮助搬运奖品之类的)。

##### 2 . 柜台销售人员选择

首先这些人员要有过销售经验，不要找学生之类做柜台销售人员，因为她们没有过多的接触或根本就没接触过销售，表达能力上欠缺一些，也没有过销售经验，选择的人员外貌也要经过审核，对服务态度也要有一个大概的考核，经过培训让她们了解天时达每款手机的功能，并灵活运用手机，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来(从而可以提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩)。

#### (五) 服装的选择

1 . 舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显的有风格但还不另人反感。

2 . 柜台人员的服装应统一，尽量黑色或蓝黑色，里面穿浅颜色的衣服，并佩带柜台销售人员的标志。

#### (六) 舞台表演

1 . 首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强尽的节拍性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。

2 . 游戏可选择孩子参与(孩子富有吸引一定的吸引力,能吸引消费者的注意),可根据舞台的大小选择参与者,例如:“如左手摸着由膝盖,右手摸着左耳垂,随着主持人说几就转几圈,看谁先倒,倒的就不用比了,可以先站到一边,最后剩一个孩子时停止,把几个孩子都弄到台前,然后根据掌声评价第一,第二等(这样可以让观众参与,可以调动观众的情感)。

3 . 主持人对天时达最近新研制的手机进行介绍, .大多介绍的手机应是价格高的手机(不要介绍时间太长,介绍时要看人数的多少来进行介绍,介绍时要幽默,能使消费者听进去,从而在消费者购买时能起到一定的增加销量的效果)。

4 . 买手机有赠品同时还可以抽奖一次,抽到奖的,主持人应进此奖进行发挥,刺激消费者购买。

### (七)奖品

1 . 消费者对什么赠品感兴趣,例如手机链等。

2 . 奖品应是消费者在实际生活中能应用的,而且,要有一定档次,例如手表,茶具,手机的耳机,彩电,等等。

此次促销是刺激消费者的认知,以品牌认知为目标的表现策略,提高认知度,强化记忆度达到最基本的认知和知晓的目的,运用乐队引起消费者的注意,通过介绍手机,作游戏,无偿领奖的方式引发消费者的兴趣,增强消费者的记忆,良好的服务态度,以及广告宣传让左右消费者的态度。

## 手机网络策划方案设计篇四

20xx年9月8日—20xx年9月10日

xxxx通信城



为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因此此刻的手机行业竞争比较激烈，故各手机商家务必提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用教师节为主题，以“9.10”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引飘过的潜在消费者；

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

5、从9月8日起至9月10日截止，在上党晚报做原创信息大赛，以“教师节”主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；(待定)

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者(含1500)即可参加抽奖；

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目

3、11：10分由模特展示本次活动的促销机型；

- 4、11：25分由礼仪公司安排出演节目；
- 5、11：45分开始现场知识问答，并给予奖品；
- 6、11：00分由礼仪公司安排出演节目；
- 7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动资料；

9月9日下午：

- 1、15：00分开始，由公司安排出演节目；
- 2、15：30分开始现场编信息比赛，并给予奖现场编信息比赛，选获胜者并颁发奖品；
- 3、15：40分由公司安排出演节目；
- 4、16：00分开始购机抽奖；
- 5、16：20分由公司安排出演节目；
- 6、17：30分活动结束

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定。

4、经费预算：略。

## 手机网络策划方案设计篇五

- 1、尽可能地通过广大市民熟悉的报刊，电视，网络或宣传单告知手机促销的地点及简单内容。
  - 2、准备一定数量的赠品。（最好是和元旦有联系的赠品）和手机积分卡。
  - 3、挑选一些对手机十分熟悉的专业人员，以便在活动期间专门负责给人们介绍手机的功能，使用及新产品。
  - 4、准备好音响设备，劲暴音乐，条幅及宣传单，宣传单上的内容不宜太过繁杂，应尽量简洁，但又能给人耳目一新的感觉。
- 1、分开若干个柜台，把手机各个档次的产品分列开来，以便于不同需求的人挑选。
  - 2、在活动期间，对于手机的价格，不能盲目地打价格战。对于手机降价，要有梯度。对于不同档次，不同型号的手机降价的幅度尽量不相同。
  - 3、对于高中生及大学生这一庞大的消费群体，应尽量给予优惠，可凭学生证在其所买手机的价格上再打折。
  - 4、公司及各销售点可考虑采用手机积分卡，根据所买手机的价格积攒一定的分值，当分值达到一定标准时，可以去手机服务处领取不同价格的`礼物（礼物最好能体现手机这一品牌）。手机积分卡应长期有效。
  - 5、组织专业人员在固定的区域回答人们对于\*\*手机的咨询，还应负责向不同层次的人推荐不同档次的手机。
  - 6、在活动期间，组织人员向人们发传单及小礼物，条幅要挂

在能引起人们注意的地方。

7、在活动期间，可以组织一项短信送温暖，手机送大礼的活动。具体操作为：在固定的柜台前，人们可以留下自己编辑好的关于元旦期间送祝福的内容，在活动结束后，由公司领导选取若干条，设置一等奖，二等奖及若干参与奖，给予不同的奖励。（参与者应留下联系方式）

8、活动期间，放一些流行的，动感十足的音乐和歌曲，以带动人们的激情。

1--2周

待定。