

手机方案商厂商(实用7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

手机方案商厂商篇一

一. 闪光的. 汗水:

征集劳动者故事、图片（时期、内容不限），可举办展览，经专业评选后获前几名的将分别予以特殊奖励。

活动时间：4月28日——5月6日

活动地点：成都迪信通各门店

二. 二周岁天使之星

内容：2岁孩童可参加现场的t台秀，获得第一名的即可获赠价格xx元的天使愿望。

地点：成都迪信通

活动时间：4月2日——4月27日

三. 促销活动:

1、挑战极限，畅游傣家（活动时间）

4月8日至5月1日，积分前三名顾客可免费游傣家，领略孔雀神韵

2、价格促销类：

(1) 4月28日起，买手机，发奖金（30元——800元不等，视相关机型而定）

(2) 4月28日起，2600台手机300元——1600元特价手机敞开卖

3、礼品促销类：

(1) 买手机，神游冰雪世界（活动时间：4月21日—5月7日）

活动内容：购机送电影票一张，可观看纳尼亚，体验冰极世界

(2) 购机抽大奖，迪信通邀你去看海（活动时间：4月28日——5月3日）

(3) 厂家五一冰炫出击，五一期间购机即可获赠厂家礼品一份

(4) 到迪信通买手机，送540元长话费，家人、朋友、同事、亲人，一网“打”尽

(5) 购机送透心爽（活动时间：4月28日起）

内容：在指定店购机即可获赠冰爽饮料一瓶

咨询电话：

手机方案商厂商篇二

本制度适用于华北营销中心市内分销突击部销售员工的考核。

4. 岗位工资700—900元，与考勤相关联，不参与绩效；

5. 职能工资140—180元，与专业能力和发生过程相关联，参与绩效，绩效分数100分；(详见附件一)

7. 个人业绩提成，超过基础销售额部分的提成，不参与绩效；

1. 个人业绩提成标准：

(1) 基础值标准(完成销售额1.4万元—1.8万元) (2) 第一挑战值标准(完成挑战销售额2.5万元—3万元)

(3) 最高挑战值标准(完成挑战销售额4万元以上，具体由自己制定)。2. 提成率标准(如下图)：

例如：销售人员2月底做出3月份的销售计划，计划完成第一挑战值，并签字确认。而在3月份实际完成21000万元，完成了计划额的84%，则视为完成计划任务，业绩提成按照上图所示按5%提成。如没有做出计划，则按照4.5%提成。

(1) 【职能奖励考核标准】

(2) 【效能奖励考核标准】

(3) 【话费、交通补贴】

话费补贴：按照手机话费补贴标准执行；交通补贴：50元/月。

(1) 客户管理记录表中信息不能做假，第一次做假时，警告并罚款100元；

第二次做假时，处分并罚款200元；第三次做假时，自动离职并罚款500元。

(2) 不能与客户串通做出对公司不利的事，第一次发生此类事件时，警告

并罚款100元;第二次发生此类事件时,处分并罚款200元;第三次发生此类事件时,自动离职并罚款500元;若情节严重时,则视事实严重程度罚款1000-20xx元,甚至送司法机关处理。(3)不能泄露公司的商业秘密,泄密按保密协议规定处罚。

当团队连续2个考核期销售量均超过基本任务量的120%时,部门经理具有晋升一个子职级的资格,如果其它条件达到上一个职级标准,次月立即晋升一个子职级。

手机方案商厂商篇三

- 1、树立企业和高端产品形象,向消费者介绍新产品
- 2、增强消费者对诺基亚的了解,增强企业的知名度、美誉度
- 3、部分产品特价低价,让利消费者,同时消化库存
- 4、扩大市场份额,狙击竞争对手,保持领先地位

(一)产品分析

在传统的语音电话市场□nokia无疑处于市场霸主的地位。即使在新兴的智能手机领域□nokia也占有33%的市场份额。在智能手机的各种操作系统中□symbian无疑是目前发展最好、最有潜力的系统,大约有63%的智能手机都使用symbian操作系统。而80%的symbian手机都是由nokia生产的,从此看出nokia在手机领域具有不可撼动的地位!

在欧洲□nokia一如既往的保持着高的市场占有率。即使在北美,在palmone的treo600销售火热的情况下□nokia公司的智能手机销售也相当不错。

英国一家调研机构canalys的市场分析官员chrisjones说

道：“要想占领广大的智能手机市场，仅靠一两种产品是不行的；必须有一个系统的产品线才能满足各种人的需求。在这点nokia就做得很好！而palmone就显然低估了symbian的发展潜力。”也许将于今年第三季度上市的palmone的新机将会改变这一尴尬的局面。

目前看来，只有基于linux系统的手机，如sharp公司的zaurus系列产品的市场占有率在以高于symbian手机的速率增长。到目前为止，其市场占有率达到了2%。

与此同时，微软操作系统的智能手机也呈现了较好的发展势头，其市场占有率超过了palmone从而占据了第二的位置（微软系统占有率23%，增长了47%；palm系统占有率22.5%）。

手机用户大多是商业界人士、工薪阶层，现在在学生中也有很好的销售前景。用户的每月的通话费用根据不同的职业，不同的月收入等有所不同。根据调查显示，手机用户对手机性能的满意度最高，对售后服务的满意度最低，其中诺基亚产品的满意度最高。消费者普遍认为诺基亚手机质量好，手机市场定位准确，外观时尚，针对时尚青年，商务人士、老年人及白领女士等各种不同品位的人群都有相适应的机型。

（二）竞争对手分析

手机市场竞争格局演变可以分为两个阶段：第一阶段是1987年——1995年。这一时期摩托罗拉在中国市场上独领风骚，因为摩托罗拉是第一个进入中国移动通讯业的外国品牌。1987年，在广东省开通的移动通讯业系统就是摩托罗拉的设备，由于缺乏竞争者，中国的手机市场基本上由摩托罗拉独占。第二阶段是1996年到至今，诺基亚、爱立信等后进者，抓住gsm数字网开通带来了机遇，市场份额急剧上升，直接挑战了摩托罗拉，形成了摩托罗拉、诺基亚、爱立信三足鼎立的局面，除了这三大品牌外，飞利浦、西门子、阿尔

卡特等品牌也竞争激烈，随着国内厂商实力的上升，国产手机品牌(如科健、波导、tcl等)也与国际品牌竞争。

摩托罗拉持续业务第四季度的每股盈利为0.47美元。在全球移动设备市场拥有19%的市场份额。移动设备的发货量达到4470万部。运营现金收益为21亿美元。摩托罗拉全年销售收入达到368.4亿美元，增长18%。持续业务的每股收益为1.82美元。

诺基亚第三季度手机销售达到5170万部，市场份额由第二季度的28.9%升至30.9%，而三星以2298万部的销量，13.8%的市场份额高出摩托罗拉0.4%，跃居次席，摩托罗拉尽管也有2239万部的销售表现，但市场份额已从前一季度的15.8%降至13.4%，西门子、lg和索尼爱立信则分别以7.6%、6.7%、6.4%继续占据到五名的位置。

(三) 结论

手机市场竞争极为激烈，国际品牌、国内品牌林立，产能过剩，产品生命周期短促，升级换代迅速，因此适当进行促销很有必要。

(一) 展示形象产品——着重推荐的新款手机

这几款是06年最新推出的掌上通手机，这几款手机无论从性能，外观都是非常好的，同一般具备拍照和摄像功能的手机相比，新款手机可连续拍摄长达90分钟的录像或储存2500张高清晰照片。从技术角度来说，这一新产品的问世预示着未来手机替代专业摄像机进入可视媒体领域的可能。商务通更是自然功能强大，它的电话簿可储存500个联系人、150条文字短信息或50条图片信息、多达250条日历备忘录和30条待办事项。作为联系广泛的商务人士，当然要所有信息一手掌握。目前，通讯运营商、手机制造商和电视媒体正积极合作，旨在最终实现通过手机收看体育赛事、音乐电视和其他电视节目

目。

诺基亚7260□64k色tft彩屏，和弦铃声效果不凡。内置有fm收音机，并且支持java扩展，是个防无聊的好东西。尺寸：105毫米×45毫米×18毫米，重量有92克，不大不小，男女都适合。

商务手机更是自然功能强大，诺基亚6510也不例外。在诺基亚6510的所有功能中，最大的特点是大容量的动态内存。它的电话簿可储存500个联系人、150条文字短信息或50条图片信息、多达250条日历备忘录和30条待办事项。

gprs和高速数据传输也是吸引人们购买的元素之一。虽说目前的gprs商用还不成熟，但发展潮流是不可逆转的。况且，找到一款适合自己的手机不容易，有点超前眼光是必要的。随着移动服务的不断丰富，诺基亚6510首创的电子钱包功能也将使在线购物变得既简便又安全。另外，在工作之余诺基亚6510内置的fm收音功能可以让你重新体验到青春飞扬的美妙滋味。

(二) 战斗产品——特价或低价销售的产品

我们把以下几款产品做为特价产品或者低价产品，以此吸引消费者，聚集人气，带动消费，同时消化库存。

众所周知，降价是企业竞争最常用的武器。而且部分消费者非常喜欢降价产品。

今年，价格依然是手机竞争的焦点之一，手机价格仍将继续走低，同时手机降价也呈现出了与以往不同的新特点。

首先，从手机制造商来看，成本的降低提供了降价空间。随着手机制造商研发、制造水平的提高，手机产品从外观到内在性能配置都在不断更新变换，新款产品面世冲击着旧款手

机市场，厂家需要推销新品和避免旧款手机积压，进行降价促销也就理所当然。另外，产能过剩的负担也使得降价促销成为厂商不得不使用的策略。

其次，降价有利于销售商提高手机销量。手机价格一直是商家抢占市场份额的“瓶颈”，手机销售商主动对其降低“门槛”，消费者反映自然热烈。

另外，手机销售市场竞争激烈，为提高市场占有率各商家也不得不压缩利润空间，让利给产品消费者。

再次，手机直销模式的建立降低了手机的销售成本，给了销售商更大的让利空间，国内手机传统销售模式是以代理商和零售商相结合为主，销售渠道呈现多层次特征，由于各层次销售商都要从中抽取利益，使得最终产品销售成本加大，导致市场价格上涨。而手机直销模式大大减少了手机销售的中间环节，刺激了手机价格的下调。

我们选择了几款手机作为我们降价销售的产品，已此来吸引更多的顾客。我们降价促销的手机主要有下列几种款式：

诺基亚3100原价758.00现价650.00

诺基亚3120原价850.00现价750.00

诺基亚3220原价1200.00现价1000.00

诺基亚6020原价1100.00现价899.00

总的特点是价廉物美；机不可失，时不再来。

(一) 促销时间□20xx年五月一日———五月七日

(二) 促销地点： 义乌地下商城

(三) 现场促销布置

1、地下商城街道布置：在步行街每隔80米，高3.5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：

在人民广场设1米高，长为4.5米，宽为2.5米的台子，同红地毯铺上。

背景长4.5米，宽2米。

上行写：诺基压手机一真情回报义乌市人民(天时达手机五个字用别的颜色)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

舞台左右各放三个音响

舞台上摆上电视机、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)，在盒子上贴上奖字。

舞台上摆一个气模

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

柜台里放一个木制三脚架高2.5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) 促销活动：买就送(送完为止)

凡是在指定地点购买手机就能够得到我们为消费者所提供的礼品。根据不同的价位送不同的礼品，礼品主要有以下几种：

- 1、购买任何一款手机都送号码一个
- 2、购买促销的那几款诺基亚手机将赠送配套的外壳
- 3、购买所推荐的新款手机则送一套七个不同颜色的水晶挂件，即：彩虹七色
- 4、购买其他品牌的手机送耳脉及手机挂件

(五) 促销宣传

1、事先安排人员在人流量比较大的地方发传单，主要集中在主要街道和人民广场。

人民广场地理位置很优越：南面：是绣湖广场，是义乌市的市中心；西面：是解百购物中心，还有肯德基；北面：是世纪联华，这些位置的组合，使人流量很多，是理想的地点之一。

2、现场横幅、海报和pop宣传

- 1、发传单10人，共两天，每人每天50元，共计1000元
- 2、临时销售员40人，共四天，每人每天50元，共计8000元
- 3、12个玻璃柜台每个柜台320元，共计3840元

4、购买太阳伞的费用共计1500元

5、搭舞台的费用共计12000元

6、购买礼品的费用：

外壳300个900元；

水晶挂件50套1500元；

耳脉及手机挂件200件共计3000元；

7、其他费用共计5000元

总计：36740元

消费者在促销期间购买的手机和平时所购买的手机享有同样的售后服务：

(1) 一星期之内发现手机有问题可以到购买的手机卖场换取新的

(2) 保修期仍为一年，在全国各地都有诺基亚的维修点

手机方案商厂商篇四

1. 优势

品牌优势

oppo品牌全球注册。对于追求现代生活方式的消费者，oppo能够带给比其他品牌更高品质，可炫耀的数字产品，因为oppo始终把产品的精美、以人为本的设计和消费者享受到的自由、时尚的生活作为执著的追求。

技术优势

oppo有得天独厚的数码音频技术优势，在视频方面也有与众不同的潜力，它采用最主流的视频格式rmvb视频直频播放。同时也是手机行业里首家获得realnetworks授权的公司。加上自主研发的pad洁音降噪技术，成为音乐手机领域独树一帜的品牌。

价格优势

1000~的手机价格竞争优势比较强，也是oppo手机取胜的原因之一。

经验优势

有成功的数码产品生产和营销经验，有自己的生产销售模式。

研发优势

凭着雄厚的自主研发潜力，在产品造型设计上力求时尚精美，在功能上力求音质的完美和功能的多样化，功能操作上力求简洁易用，在品质表现上力求完美。

2. 劣势

起步较晚

oppo手机5月才上市，起步较晚，目前市场占有率较低。

资源劣势

相对于诺基亚等知名手机品牌，产品少，机型单一。

功能劣势

相对于其他品牌，功能不够强大。

3. 机会

手机行业仍有必须成长空间，市场容量巨大

自改革开放以来，我国经济建设取得了巨大的成就，综合国力不断提高。居民的生活水平显著的提高，人们对手机的需求有越来越来高。全面建设小康社会将使居民购买力不断提高，从而为手机产品带来了新的市场需求。随着我国移动通信运营业的快速发展，电话普及率将进一步提高，为我国手机产业发展带来了良好空间。

科技技术不断发展，音乐手机智能化成为音乐手机重要发展方向之一

4. 威胁

同类手机竞争品牌多且已有必须优势

在手机市场中，诺基亚和三星等著名品牌也致力于研究品牌手机，诺基亚占有较大的市场占有率。索尼爱立信更是将mp3作为其手机设计的战略之一。此外，国内的一些企业也把眼光紧紧地盯在手机市场，竞争者将会源源不断地增加。

手机的核心技术掌握在一些国际知名品牌产商手里

移动通讯市场的核心技术都掌握在一些国际知名的大产商手中。一旦推出全新的技术或者通讯技术升级，收益最大的是国际手机品牌。因为他们拥有最先进的技术，能够在最短时间里推出最新的手机，也将获得最大的利益。

二、oppo手机关于“我的音乐我做主”促销活动方案为了迎接元旦小长假的到来，抓住一个节日购买的金朝日□oppo如

何在激烈的手机市场竞争中打响名号，独树一帜？如何有针对的目标顾客开展营销策略，抓住机遇？主要思考主要的目标消费群体和流量大的地方（如某某大学），展开活动，到达销售和宣传双赢的效果。

1、活动主题：我的音乐我做主

2、活动目的：透过一系列的促销活动及一些优惠价格策略，打开在大学城里oppo的名气，增加销售量。

3、活动时间□20xx年1月1日

4、活动地点：某某大学流量大、空间比较宽的地方

5、活动对象：大学生、情侣

6、活动资料：

1) 促销开始前的准备：

1、在促销开始前一周投放广告及开始产品促销前的广告宣传，为促销的开始造势。透过报纸、传单、户外广告这些媒介，创造知名度，这是一次全力以赴的广告活动，使人们对于oppo有必须的印象和了解。

2、准备好一切促销所需物品（例如示范产品和销售产品，宣传用的遮阳伞，促销开始时使用的传单，促销人员的服饰）。

3、定好促销人员并且做好推销前的培训，人员搭配最好是一男搭一女一齐应对消费者。

2) 节目设置：

1、情侣组：

(1) 此刻邀请几对情侣上台前来，透过用手机录音的方式，让男生（女生）为对方唱一首能代表双方爱意的歌。

(2) 唱完后，用手机音乐播放的形式让现场的观众评比，谁唱的最感人，最有新意的为胜利，将把录制的音乐作为彩铃送给对方，有奖品赠送。

2、学生组：

(1) 现场邀请一些学生，透过录制让学生扮演喜剧电影中的主角；

(2) 现场观众评比，谁扮演的最像，最有创新的为胜利，送奖品。

3、游戏组（快速夹球）：

(1) 把不同颜色的乒乓球放在一次只能夹出一个球的窄口瓶子里

(2) 按照规定的时间内夹出写有oppo的乒乓球最多者为胜利，送奖品

(3) 购买现场：

1) 当天购买oppo任何手机都有促销价格，还有赠送1g内存。

2) 对与参加了游戏的顾客除以上优惠还再送一个原装电池。

手机方案商厂商篇五

(1) 户外广告尽量刊登在所在店铺正门口醒目位置；

(4) 要经常巡视户外广告的照明情况，发现问题及时处理。

- (1) 户外广告对路过的消费者有一定强迫诉求性质的广告效应
- (3) 户外广告能起到为店面指引的作用，使消费者方便找到门店。

- (1) 户外广告费用高昂；
- (2) 好的广告位不容易获取。

指引标示

- (1) 招牌应该使用logo及vi标准色；
- (2) 应根据招牌尺寸大小进行长宽以及宽长方向的招牌设计
- (3) 招牌视野要好，前方无遮挡物。

- (1) 横幅必须整洁，拉的时候绷直，避免起皱；
- (2) 横幅不能遮挡招牌位置，可略低于招牌悬挂；
- (3) 横幅的字体不宜过小，内容不宜过多，否则顾客很难看清

(1)x展架可放置于店门口醒目位置，多用于促销告知和主力产品介绍；

(2)x展架不得占用主要通道位置，避免造成顾客进门的不便

(1) 可移动灯箱一般应放置于店外转角处或主要通道口，用于吸引顾客注意到门店；

(2) 可移动灯箱的光源应保持明亮度，光源损坏时应立即更换，以免造成破败印象。

(1) 吊旗应有序吊放，不能杂乱无章或随意吊放；

(2) 吊旗内容应简洁，字体不宜过小；

(3) 吊旗的颜色应与店面整体颜色协调，不宜反差过大。

(1) pop海报主题要突出，让客户第一眼就知道你要干嘛

(2) 内容应该配合活动及时更换，图案更具冲击力；

(3) 海报的展示一目了然，前方无遮挡物

(1) 周边如有灯箱广告位连锁店应争取到好的位置刊登广告

(2) 广告灯箱设计时应有店面地址及方向指引；

(3) 广告灯箱的画面应该要勤换，给予顾客新鲜感；

(4) 广告灯箱除了集客用途，还应该适时配合促销方案。

(2) 利用包柱广告用来做品牌形象和指引用途；

(3) 包柱广告应该注意包柱的高度应上到顶，下到地，否则视觉上很难看。

(1) 由于容易磨损导致形象不佳和难以清洁，地贴要经常更换

(3) 地贴的质量一定要好，否则短时间内就会磨损；

(4) 地贴的设计最好用箭头指明连锁店面的方向，起到引导顾客至店面的作用。

派单

(1) 派单的对象尽量指向是有购买需求的顾客；

(2) 在异业联合促销中派单的效果会更好。

- (1) 所在商圈的主要通道口;
- (2) 门店大门口;
- (3) 广场路演时派单;
- (4) 异业合作时在合作单位放置dm单张。

- (1) 促销广告;
- (2) dm单可做现金券使用;
- (3) dm单具有折扣功能;
- (4) 凭dm单可领取小礼品;

1. 异业联合宣传的定义

与其他行业的公司或单位合作，设计适合彼此合作的方式，互相利用彼此的顾客宣传或促销。

2. 异业联合宣传的'对象

- (1) 非直接竞争的上游商品经营者;
- (3) 拥有大量目标顾客的公司;
- (4) 拥有大量顾客的公司，如商场、百货、超市;
- (5) 非常知名的企业，如麦当劳□kfc□

3. 异业联合宣传的方法

- (1) 互相放置宣传单张宣传自己的促销;

- (2) 互相放置展架甚至海报作为固定宣传合作对象；
- (3) 买合作单位的产品送连锁店的现金优惠券或折扣券；
- (6) 买双方的产品互相送现金优惠券或折扣券；
- (7) 给予合作方一定的费用，在合作方放置宣传品。

4. 异业联合宣传的注意事项

- (1) 监控合作方的宣传品是否发放，宣传广告是否刊登；
- (3) 提供赠品的情况只适用于拥有大量顾客或大量目标顾客的公司。

广场路演

1. 广场路演的内容

- (1) 产品功能展示；
- (2) 促销活动配合；
- (3) 派发dm单张；
- (4) 制造吸引眼球的活动，如拍卖、表演、现场问答赠送小礼品等活动；
- (5) 现场展架、横幅、看板等宣传品展。

2. 广场路演适用的情况

- (1) 新店开业；
- (2) 大型节假日；

- (3) 新产品推广；
- (4) 总部举办的主题活动；
- (5) 特价消化滞销品；
- (6) 新装修后开业。

3. 广场路演的注意事项

- (1) 与物业、商场等搞好公关关系，取得较低场地价格；
- (2) 注意路演中的商品安全和现场秩序维护；
- (3) 注意在路演举办前应取得城管许可。

小区推广

1. 小区推广的方式

- (1) 与广场路演类同，只是将场地搬到目标顾客集中的小区内进行；
- (2) 与物业公司合作，向目标客户投递宣传品。

2. 小区推广的注意事项

- (1) 小区路演应注意取得物业管理公司许可；
- (2) 与物业公司合作时投递宣传品时，应注意宣传品应具有回执性，即顾客持该宣传品到门店购买商品能获得更多的优惠或礼品。

短信、邮件群发

1. 日常销售时注意获取顾客邮件地址、手机号码

(1) 通常可以在赠品促销时用赠品登记表获取顾客信息;

(2) 顾客要求送货上门时, 可以获得顾客的手机号码;

(3) 通过朋友或其他关系获取目标顾客邮件地址和手机号码。

2. 有较大优惠促销时对目标顾客进行邮件和短信群发, 已消费的顾客虽然再次购买的几率低, 但是其可以将门店的优惠介绍给其亲友。

诺基亚2.14情人节手机促销: 买游戏手机送游戏套装

如果你的男朋友是一个手机游戏迷, 那么送他一部诺基亚n-gage-qd作为2.14情人节礼物最合适不过。记者从诺基亚获悉, 凡2.14情人节这天在诺基亚指定专柜购买n-gageqd手机, 即可获得限量版超级游戏套装赠品一份, 赠品只有3000份。现场填写一张“抽奖券”后, 还有机会获得价值5000元的17英寸液晶电脑。

摩托罗拉2.14情人节手机促销: 多款时尚手机全线让利

记者从摩托罗拉市场部获悉, 2.14情人节摩托罗拉多款时尚手机全线让利, 其中指书a668优惠高达500元;热销产品e398□v872及v500皆优惠300元;c650□v220□v303□v300□v600i等也打出优惠100元不等的动心价格。

不仅如此, 在2月16日前, 凡到摩托罗拉专柜购买指定型号的手机, 即可获得意外大礼: 凡购买a780□v3□a768和mpx220等时尚系列手机的用户, 将可获赠价值580元的逍遥行礼箱一个;购买v872□v168□v221以及v22的用户, 可以获得价值380元的摩托罗拉毛绒绒音响一对;而购买v872□v600等, 则可获得同样价值380元的超酷运动背囊一个;购买c380□c650□v180□

v221□c115等系列产品的用户，即可免费拥有价值180元的炫彩地毯、舒心靠垫和莹彩保温壶。

索尼爱立信2.14情人节手机促销：2.14情人节有礼“游”

记者从索尼爱立信市场部获悉，在2.14情人节这天，所有购买索尼爱立信手机的消费者均可得到一份精美的时尚礼品，同时更可参加“有礼‘游’刮刮卡抽奖活动”，大奖是“香港四日合家游”，另外还有高档新秀丽旅行箱以及sonydvd机两款大奖。

促销活动期间，消费者购买各款参加促销活动的手机，可获得不同的精美礼品。如购买s700c可有机会获得惠普photosmart325便携式打印机和超酷迷你音箱;k700c则为消费者准备了高档时尚双肩背包，背包面料与色彩均体现着时尚元素，格外适合游.行天下的游侠一族。

另外，商务首选机型p910c□时尚炫酷的k500c与k508c□经典版本t628□“功夫手机”t290c与j200c等，也为消费者准备了高档迷你音箱手机座、精美相框、流行贴身香包、“功夫”手机套等精美礼品。

促销活动目的：

旺季抢量,同时强化步步高音乐手机,完美音质的形象定位,通过主推音乐手机,提高中高端机型的比重达到40%以上.

促销主题和内容：

主题:完美音质,随身畅响

xx年x月x日-x月x日,凡购买步步高音乐手机(k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088)任意一款,均有便携式旅行小音箱赠送.赠品介绍:该赠品为便携式旅行小音

箱,主要的用户利益点在于手机音乐的共享,可以在郊游,聚会等时刻,随时随地播放手机中存储的音乐.

促销活动的开展方式:

此次促销活动,全国统一开展,赠品全部由工厂采购,公司根据各地音乐手机完成率核销各地礼品货款.礼品采用先冲帐后核销的办法.

各地的赠品需求数量由各地确定,原则上是针对消费者的促销,不考虑补通路库存.配合本次促销活动,公司将专门制作陈列,形象展示,现场活动用pop物料.

除不可抗力影响外,本次促销的所有赠品,户外促销活动以及形象布置的宣传物料,须在9月10日之前到达各一级仓库.

终端的赠品配送方式:

派驻促销员的铺货型的卖场:赠品必须由促销员控制,赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应.

无派驻促销员的铺货售点:最好能借助促销活动转成现金进货;否则,不必在此类售点开展促销活动.

现金进货的售点:由于促销礼品主要是对于实销活动的促销,原则上不补通路库

手机方案商厂商篇六

利用中秋佳节进行促销活动,宣传新产品,刺激消费,拉动销量,为下半年销售市场做准备,同时塑造公司外在的亲力和力量。

与xx手机共婵娟

主要对象为“亲人”，就是给您的顾客灌输给亲人买手机送手机，增进与亲人的沟通，良好的沟通从这个美好的节日开始。

中秋节手机促销活动时间应该辐射到中秋节前后加起来十天的时间。节前一个星期，节后几天缓冲时间。

1、中秋节手机促销方式，可以采用让利促销，即打折扣或是购机赠品等。

2、中秋节手机促销还可以采用活动促销，如：凡是为亲人来购买手机，可获得影楼全家福照片的赠券；情侣参与“心心相印”活动，过关可以获得影院电影票两张及婵娟玩偶一个；当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动，并附有丰富的奖赏，如旅游机票、数码电器等。

1、报纸、当地电视台滚动广告等

2、宣传单

3、店外展板，条幅等。

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述国庆主旨及要求。

2、对工作人员进行责任分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

以上的中秋节只是笔者的个人总结。更好更专业的中秋节需要店员以及更专业的策划人士做好市场调查后才能总结出适合自己手机店的中秋节。希望以上的中秋节，对您有所帮助。

手机方案商厂商篇七

公司拥有厂房面积50000多平方米，员工多人，下属有移动电话，数码产品，电话机□smt□塑胶，模具、喷油丝印等。

天时达公司早在1997年就获得德国tuv的iso9001的质量体系认证证书，产品质量稳定可靠，多次被评为“消费者信得过产品”、“中国消费者委员会推荐产品”、“中国公认”及“中国名优产品”。自98年以来，天时达公司一直被深圳市人民政府评为“深圳市高新技术企业”，天时达移动公司的手机建设项目连续三年被深圳市人民政府评为“深圳市重点建设项目”。

天时达手机促销策划书结构：

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：牡丹江市东一步行街

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、东一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3、5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：背景长4、5米，宽2米。

上行写：天时达手机五。一真情回报牡市人民(天时达手机四个字用别的颜色)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

舞台左右各放三个音响

舞台上摆上电视机，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)，在盒子上贴上奖字。

舞台上摆个气模

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，

柜台里放个木制三脚架高2、5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)。