

2023年五一手机店促销活动方案 五一手机促销活动方案(实用9篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

五一手机店促销活动方案篇一

如果说若干年前的手机市场是成功多失败少，而且还造就了许多“奇迹”的话，那么如今的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。不包括黑手机，正常渠道中销售的手机就有1200多款，价格战已大大压缩了手机行业参与者(包括厂商、渠道商、零售商)的平均利润，投资人士也早已将这一行业列入高风险行业。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场分额上演经典之战可谓难之又难。但我们大可不必为手机的营销过度担忧，随着社会的进步科技的发展，通讯产业蓬勃发展十几年的营销培育了广大消费者对手机的需求，有需求就会有市场。

二、活动时间

5月1日——7日

三、活动地点

终端销售店铺及门前搭台演出。

四、活动方式

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传

单相结合的方式。

五、活动主题

爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见。爱听也爱做，彩铃创作先锋。

第二部分：活动分析及策略

一、手机促销活动现状评述

目前知名手机促销现主要存在的问题：

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。
2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。
3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

- 1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。
- 2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱听手机的一些出众性

能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

- 1、活动开展时逢5、1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。
- 2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

- 2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。（品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。）
- 3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

第三部分：活动设置

一、室外展台布置

- 1、街道布置：

五一手机店促销活动方案篇二

手机促销活动地点：每个手机专卖店内

手机促销活动目的：为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量，因为现在天气热，所以白天很少有人去逛

商店的，一般是在晚上，和朋友或者和亲人一起逛街的，所以我们利用晚上的时间，进行促销活动，为了吸引路人的眼光，为了提高晚上专卖店里的人气，为了利用活动宣传自己，为了让更多的顾客晚上来浏览专卖店。

手机促销方案内容：手机专卖店，先准备好各种款式和功能以及各个品牌的手机个一部，然后请各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛！在规定的时间内，看谁写的短信最多，并且要发给自己的朋友或者亲人等，专卖店先规定每位顾客写的短信是：亲爱的朋友，夜月清明，我在某某手机专卖店参加短信写速大活动，借此机会，我给你带去一份我的祝福，愿你天天快乐！

比赛时，顾客可以选择自己喜欢的手机或者自己比较熟悉的手机进行比赛，在每晚上，可以进行多轮的比赛。

奖品设置：

活动前期宣传策略：在某某地方性电视台做广告宣传，时间的选择等，或者什么地铁报以及某某娱乐报纸。

点评：

第四：充分调动了顾客的积极性，给顾客晚上休闲和娱乐等目的！

五一手机店促销活动方案篇三

媒体宣传费用5

场地费用 $0.1*5=0.5$

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅 $0.005*3=0.015$

宣传单 $0.1元*10000=0.1$

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.5

其他费用0.2

现场布置费用0.05

小计7.865

第六部分：服务支持

一、增值服务

推出适合手机特色的增值服务，实行手机图片彩铃 unlimited 免费下载(通过到指定销售店铺进行)。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

二、团购优惠

团购就是顾客购买多台手机或者是几个顾客联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。团购的让利可以吸引顾客选择产品，顾客普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。爱听可以通过1-5%的让利达到产品的终端销量的大量提高，而消费者也不会产生产品降价过时的感觉。

第七部分：促销评估

一、社会影响

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，以及广告宣传让消费者能看过来，停下来，买回来，直到使顾客满意再回来。

二、活动模式的建立与可持续性

本次活动是一个宣传投入小便于各个城市应用的可执行性强，影响力强的可通用模式，便于复制和推广应用。

五一手机店促销活动方案篇四

- 1、不要以为我忘了你，在关键的时候，比如说今天，我第一个想起的就是你。快来我家吧！
- 2、100万劳模奖金已打到你老板的账户，请凭本短信领取。五一同乐！
- 3、1条短信寄1份想念，1位朋友送1句祝福，请记得1定要哦！五一节将至，特别送上5个1，预祝你假期愉快！
- 4、天空吸引你展翅飞翔，海洋召唤你扬帆启航，高山激励你奋勇攀登，平原等待你信马由缰。愿你前程无量！快乐！
- 5、五一快乐祝你：追求一段真情，寻找一个个挚友，实现一个梦想，呵护一个家庭，请我吃一顿大餐。
- 6、祝您身体康佳赛蒙牛，美女飘柔多联想；生活富康乐百氏，事业捷达步步高；财源强生腾新浪，股票长虹冒紫光。劳动节快乐。

7、长假来到闲一闲，包包饺子吃点面；找点感觉甜一甜，猛夸老婆胜从前；两情相悦心相连，这节过得多省钱！五一快乐！

8、“五一”来之际，送你五个一：一个好身体，一对好夫妻，一份好收益，一副好脾气，一帮好邻里。以上都给你，千万别客气！

9、天宇间穿行，红色的云。黑色的夜，时空里诉说苦乐，绿色的草，土地上美好，又一年五一劳动节，祝你劳动节快乐。

10、流淌不尽思念绵绵，心情是快乐的源泉。走过四季迎来五一，让祝福的心灵为你舞动翩翩，祝母亲五一劳动节快乐，好运连连。

11、网上岁月如飞刀，刀刀无情催人老；革命身体最重要，上网不要熬通宵；为把身体保养好，两点以前睡觉觉。劳动节快乐。

12、发个短信送给你，成功事业属于你，开心笑容伴随你，健康长寿想着你，最后重点通知你，财神爷爷还想见见你！劳动节快乐！

13、淡淡雨中情，思念为你开，细雨迎面来，浇灭我心伤。晴空万里云，挂念在心间，五月红日照，念你放不下。五一到，想你无边。

14、有一份劳动可以带给你和气，有一份劳动可以带给你吉祥如意，劳动一条短信送给你，祝你五一欢欢喜喜、五四快乐甜蜜！

15、五一假期，轻轻松松，抛掉烦恼，心情愉快，甩掉疲惫，快乐常伴，幸福陪伴，甜蜜相伴，睡个懒觉，逍遥自在。愿你五一劳动节快乐。

16、如果上帝能满足我一个愿望的话，我“希望正在看短信的那个人五一快乐”！愿夏日的太阳不仅带去紫外线，也带去我温馨的祝福！

17、雨纷飞，飞在天空变成了相思泪；泪低垂，垂在手心变成了相思魂。红尘滚滚爱恨轮回，你终于变成了我生命中最美！五一快乐！

18、人世间最快乐的事是什么？多劳动，多领薪水。人世间最快乐的事是什么？不劳动，也领薪水。祝劳动节快乐！后者不望，为前者努力。

19、趁着五一节春风，为爱情劳动劳动。发一条甜蜜短信，打一个温情电话，度一个缠绵时光，吃一桌烛光晚餐。愿我们的爱情茁壮成长。

20、如果我有台遥控器，就永远点播你的频道，锁定你的笑意。如果我有台时光机，就永远停在你的身旁，四季不分离。亲爱的，五一快乐！

21、有一种开心，叫放假，因为放假就可以不劳动；有一种节日，叫劳动，但劳动节不等于劳动；有一种祝福，叫短信，短信祝你五一快乐！

22、不管是晴天阴天雨天，知道你幸福就是最好的一天；不管是昨天今天明天，知道你快乐就是最美的一天。愿你快乐不止五一，而是永远。

23、好几天没有你的消息了，你现在还好吗？可以回个短信吗？祝你快乐。劳动节，不劳动，呆在家里把觉睡！放松的好方法，不信你试试！

24、轻松面对新的一天，抛弃昨日的烦恼，让新一天的生活充满笑容，让生命之花永远灿烂，让心灵的朝阳永远明媚，

让幸福快乐永伴你身边。

25、听说今年五一劳动节期间出了个怪事，我当时正好途经，但我不相信我所见到的一切：那只猪居然真地像人一样拿着手机在看短信！

26、发现停顿是一种幸福，连天早起发现赖床是一种享受，连续工作发现闭眼是一种灵感，连连问候发现牵挂是一种快乐，祝您劳动节幸福美满！

27、五一长假将至，旅游不要疲惫，吃喝玩乐太累，餐餐美味飘香，肥腻最伤肠胃，水果蔬菜多吃，饮酒适量别醉，注意身体健康，节日快乐无忧！

28、平时工作太劳累，假期可以按时睡；清除烦恼忘琐碎，开心乐观不后退；真挚友谊诚可贵，短信祝福真实惠；劳动节里心情美，快乐和你永相随。

29、五一到了，天气热了，我准备为全国人民做三件小事：1、给苍蝇戴手套；2、给蚊子戴口罩；3、给你喂饲料。愿你过节吃得饱，心情十分的好！

30、我的爱人，祝你事业发达再进一步，祝五一劳动节快乐：奖金多多再翻一倍。人气直升再火一点，身体安康再棒一点，人见人爱身边美女再多一群！

31、活，总是干不完，钱，总是挣不完，日子总是一天又一天。活，总是很辛苦，钱，总是能花出，生活总是一幕又一幕。五一来到，短信通报，人生歇脚。

32、五一去旅游，让压力随白云飘走，让流水冲走你烦恼，让心情不再受潮，让生活像花儿一样美好，让短信传好运给你，祝五一玩得逍遥！

33、五一祝朋友们全体身体康佳赛蒙牛，美女飘柔多联想；生活富康乐百氏，事业捷达步步高；财源强生腾新浪，股票长虹冒紫光。劳动节快乐！

34、五月柳梢绽绿丝，细雨清爽漫春池，谁能许我千般愿，还我人间万日痴，东风不解春晓意，人情冷暖季节知，五一节前梦入诗，碧空晴朗万里时。

35、风铃的浪漫在于勾起人们对美好生活的向往；驼铃的深沉在于激起人们对锦绣前程的憧憬；手机铃声让你知道，有人在默默地为祝福你劳动节快乐！

36、向你问候：五一快乐！愿你：事业成竹在胸，爱情如沐春风；人生岁月匆匆，笑谈海阔天空；生活乐趣无边，展望未来称雄，今日真心祝贺。

37、五一到，野外郊游少不了；五一到，名城古迹瞧一瞧；五一到，山山水水乐逍遥；五一到，快乐心情最重要。祝你乘着快乐翅膀，遨游祖国壮丽河山。

38、五一体验家庭一日游，公车往返，活动包括清洗我家地板和厨房油污，刷洗锅碗瓢盆，洗涤衣物和床上用品，自备午餐，二百一人，报名从速。

39、朋友一生一起走，五一假期很少有。好朋友，重聚首，紧紧搂，开瓶酒，喝几口，手拉手，到永久！提前祝你五一节日快乐！记得有空出来遛遛！

40、在五一劳动节之际，送给你一份平安，一份健康，一份幸福，一份美丽，再加一份奖金。你是我永远的情人，是我唯一的爱人，也是我永恒的亲人。

41、五一送你金饭桶，装满饲料美味香；五一送你金脸盆，盛上清水美美容；五一送你流行曲，哼哼小调没烦恼；五一

送你祝福语：小猪，节日要快乐哦！

42、又是一年逢五一，劳动一年要休息，放松心情与心意，养精蓄锐打打气，享受生活要牢记，遥寄友情与惦记，愿你劳动节快乐，生活顺心，工作如意。

43、凡在今天收到短信的女同胞，要把男人变“难人”，要把老公变“劳工”。今天是广大女人的节日，也是男人的节日，今天就是三八国际男人劳动节！

44、五一劳动节到了，祝你：工作捞着个大升迁，收入捞着个大元宝，糊口捞着个大变化，人生捞着个大转机，天天都开心快乐无人能比，祝五一劳动节快乐！

45、把大海中的每一滴水，都换成你的好运；把天空中的每一朵云，都转成你的成功；把手机里的每一句话，都变成对你的祝福，提前祝你五一节快乐幸福！

46、求一寸幸运，让你每天有新的收获。织一尺快乐，让你永远与烦恼无缘。聚一丈财富，让你今世生活无忧。送一生祝福，让你时刻感受我的思念，住一切都好！

47、五一劳动节那天，我会买许多的菜品，挥动快乐的炒勺，唱着幸福的歌谣，带着美好的欢笑，做出一桌美味佳肴。亲爱的，请来和我一起庆祝节日吧！

48、劳动节到了，祝你这个工作的打桩机，家庭的取款机，兼职的洗衣机，勤奋的扫地机，人见人爱的不劳动不舒服斯基节日快乐！再忙再累也要注意身体哦！

49、爱就是这样，彼此都会在心里为对方留一个位置。只要有爱，即使物质得不到满足也会幸福。亲爱的！能跟随你到天涯海角是我这一最大的幸福！五一快乐！

50、五一节三个代表：代表这段时间来的所有祝福问候你，代表外边的花花草草蜂鸟虫蝶欢迎你，代表联系的和不联系的亲朋好友祝福你：五一小长假，愿你快乐无边！

51、五一表彰大会现在开始：坚守岗位的授予劳动奖章，娱乐休闲的`授予灌水奖章，踏青旅游的授予运动奖章，收到祝福的授予快乐奖章！祝朋友劳动节快乐！

52、眉头舒展了，笑容重现了；心儿放宽了，幸福装满了；亲情回归了，话语温馨了；自然亲近了，重回童真了；惦记又犯了，情谊交心了。五一佳节，多多开心！

53、我说着，你得听着；我坐着，你得站着；我吃着，你得看着；我走着，你得跟着；我怒着，你得笑着；我闲着，你得忙着。坚持到五一，我推举你为全国劳模！

54、相信赠人玫瑰，手有余香，尽管爱情的路还有好长好长。虽然前方迷雾迭嶂，但走过之后就会看到一片明媚阳光！和我一路同行，爱就在前方！五一快乐！

55、五一祝福全给你，奖金多多翻几倍；平时忙碌为工作，闻闻花香洗洗胃；事业好运进几步，人气飙升尤珍贵；家庭美满添幸福，身体健康忧愁退。五一快乐！

56、不曾做过贼，今天偷个幸福给你！不曾蒙过人，今天骗个快乐给你！不曾绑过架，今天拐个好运给你！不曾打过劫，今天劫个平安给你！衷心祝你劳动节快乐！

57、五一牛哥关照，开心快乐玩闹。舞舞衣衣，衣衣舞舞。一五一十，辛辛苦苦。春光明媚时光好，快乐假期疯的跑，聚会总是哈哈笑，祝福你快乐每一天！

58、你已被评为今年全国劳动模范，恭喜！你的入选理由：长年加班，却没领到一分钱加班费！100万劳模奖金已打到你

老板的账户，请凭本短信领取。五一劳动节同乐！

59、用欢乐相聚，散散心；用自然风光，润润眼；用清爽微风，顺顺气；用愉快心境，驱驱累；用农家美食，洗洗胃；五一劳动节，愿你美好大醉，快乐紧随！

60、五一劳动节，烦事要忘掉一切，生活就要开心些；忙忙碌碌要停歇，自由时光要有些；给你思念不枯竭，亲密联系不忘却；祝愿快乐伴你不换届，幸福陪你永不谢。

61、最好的牵挂，是思念；最好的思念，是问候；最好的问候，是祝福；最好的祝福，是快乐；最好的快乐，是平安；最好的平安，是健康。祝你劳动节愉快！

62、时工作太忙碌，累得感觉向谁诉，为了今生别无憾，累点苦点自己受。五一期间来放松，趁这几天狂购物，两手不空满而归，慰劳自己不能误！劳动节快乐！

63、劳动最光荣，付出最幸福，奉献是美德。辛勤是创造幸福美好的源泉，劳动是创造富有的基础，只有勤奋才有辉煌。五一劳动节：愿你荣获劳动模范三连冠。

64、相聚五一，快乐第一，好好休息，保重身体，有劳有逸，心情惬意，享受假期，轻松到底，不常联系，却在心底，一条消息，真情传递。愿你快乐过五一！

65、五一将至，送你五个一，愿你事业一飞冲天，愿你生活一帆风顺，愿你生意一本万利，愿你伴侣一点灵犀，愿你的朋友对你一片丹心，愿祝福永远在你身边。

66、你是钉我是板，情谊钉牢有板眼；你是针我是线，针过线过把手牵；你是米我是饭，相生不相煎；你是船我是帆，听从幸运风的召唤。五一节，祝你幸福无边！

67、两手抓古今文明，两耳听东西文化；两脚踏你的肩上，一心评牛逼文章；一目观锦绣河山，一目看美女帅男；一口吸天地灵气，憋住等你回信息。劳动节快乐哦！

68、缘来缘去聚福人，聚散离合情至纯，难舍亦难分；风雨飘零白发闻，妙笔添花纸留痕，挚爱又至亲；愁乐苦喜常缠心，相思难舍两地寻，劳动更健身。五一节快乐！

69、平时工作真忙碌，想要休息没出路，难得有个小假期，要是错过真可惜，三五搭伴去旅游，放松心情来休息，人生难得有知己，今日不聚待何时？祝劳动节快乐！

70、劳动节来到，好运围你绕，天天心情好，幸福开心笑，生活乐逍遥，工作事业高，五一假期长，田间逛一逛，享受大自然，身体永康健，愿五一劳动节劳逸结合，快乐多多。

71、假如你是空中鸟，那我是一支猎人的qiang□砰！你就落在我怀里，红烧了！假如你是水中鱼，那我是一台电鱼机。吱！你就浮在我的砧板上，清蒸了！五一劳动节快乐！

72、五一劳动节来临，我心欢喜，对你思念，更甚从前。仰望晴空，繁星点点，我心祈祷，愿你平安。生活烦恼，忧愁快跑，你的世界，只有欢笑。祝你五一快乐直到老。

73、五一劳动节快乐与你一起出行，但要把安全牢记心中；在山水中尽享欢乐，要注意地形与天气变化；饮食尽享各地美味，但要注意自己的身体健康。祝你五一平安，快乐。

74、五一节，让眼睛转一转，欣赏祖国的大好河山；让腿跑一跑，自由的在田园间走动；让心忙一忙，迎接快乐和轻松的拜访。五一节，让身心“劳动”起来，劳动出快乐的每一天。

75、看不到你的容颜，才明白什么叫思念，听不到你的声音，

才知到什么叫期盼，没有你在身边，才会深深体会到孤独，没有你的信息觉得好无聊，真的真的好想你。五一，劳动节快乐！

76、假期年年有，但你想要一个独特的、能留给你美好回忆的假期吗？来，心动不如行动。现在就行动起来吧！假如你打算去逛街睇戏，我绝对乐意奉陪，连直落唱埋卡拉ok我都没问题。

77、七天长假过去了，辛苦工作又来了，总感失落和忧郁，遇到它呀莫心急，先去按摩后散步，喝些凉茶吃清淡，克服节后综合症，轻轻松松去工作。我祝你：上班时心情舒畅，工作时轻轻松松！

78、用快乐大锤给你捶捶背，为你将劳动的疲惫消除；用幸福之水给你洗洗脚，为你将奔波的心酸抵消；发一条祝福短信为你做一个心里按摩，给你心情来一个彻底的放松。祝你五一劳动节快乐。

79、请你轻松过。休闲别放过，娱乐别错过，开心要通过，好运要经过，郁闷要穿过，烦恼要越过，快乐要超过，欢乐要度过！生命诚可贵，劳动价更高，若为友谊故，祝福短信道：愿劳动节给。

80、又是今年五一到，平安吉祥没烦恼：骑上顺利的单车，背起开心的背包，走上自在的小路，闻着甜蜜的花香，给自己身心一个放松的旅行，自然会得到生命更美好的记忆！五一提醒：必须开心，必须放松！

81、五一近了，作别昔日的纷纷扰扰，还自己一个微笑；了却电话那头的牵挂，还亲人一个拥抱；放下做不完的工作，给身心一个倚靠；找回迷路的幸福，让时间在快乐里浸泡；重温久违的情谊，只愿你过得很好。预祝五一快乐！

82、我沿着滚烫的网络，来到你温馨的小屋，想起着多日的别情，憧憬着明天的欢乐，轻轻的向你问候，狠狠地把你思念，用我缠绵的柔情、奔放的感情、炽诚的热情、真挚的友情、愉快的心情，动情的祝你：五一节快乐！

五一手机店促销活动方案篇五

一、活动背景分析

二、活动时间

xx年5月1日——7日(暂定)

三、活动地点

终端销售店铺及门前搭台演出。

四、活动方式

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题

爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见。爱听也爱做，彩铃创作先锋。

第二部分：活动分析及策略

一、手机促销活动现状评述

目前知名手机促销现主要存在的问题：

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如

果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。

3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。

2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱听手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

1、活动开展时逢5、1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。

2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。(品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。)

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

第三部分：活动设置

一、室外展台布置

1、街道布置：

在终端商铺临街每隔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。分别为“爱怎么听就怎么听，绚出你自己”，“喜欢她/他就要让她/他听见”，“爱听也爱做，彩铃创作先锋”

2、舞台布置：

*1米高，长为4.5米，宽为2.5米的台子，用红地毯铺上。

*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市(爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

*舞台左右各放两个音响

*舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

*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

二、人员选择

1、舞台人员选择：

舞台的演员选择乐队现场配合一般艺术学校学生演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。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，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爱听每款手机的功能和特色，并针对不同人群灵活运用手

机展示手机的不同功能，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来(从而提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩)。

三、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，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员(女)的服装为公司统一深色短袖衬衣和职业套裙衬衣背面为公司标志，正面写有爱听字样，并佩带柜台销售人员的标志。

四、舞台表演

1、首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强劲的节拍性，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：爱怎么听就怎么听，绚出你自己。根据手机造型摆出自己认为最酷的姿势并说一段话其中包括爱听两个字，在规定时间内谁姿势最多最优美获胜；喜欢她/他就要让她/他听见。在规定时间内给自己的亲人或者朋友打去电话并说出我在爱听手机专卖店参加活动，希望把我的快乐与你分享，然后说出祝福的四字短语，说得最多且无重复者获胜；爱听也爱做，彩铃创作先锋。现场制作各种铃声，并用爱听手机播放，并让现场观众参与投票，得票最高者获得大奖爱听手机一部，参与投票的观众也将获得爱听手机链一个。活动与舞蹈歌唱表演等穿插进行可以重复进行多次比赛设置不同级别的奖品若干。

3、主持人对爱听最近新研制推出的手机进行介绍，. 大多介绍的手机应是价格高，特色突出的手机(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。

五、发放传单

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。可将传单印上一定的产品特性题目问答，若消费者回答正确全部题目可到特定柜台获得主管签名一张凭此可以特价购买爱听手机一部或者购买限量珍藏版手机一部(这里的特价机为中档机型且特价的售价略低于成本在此主要为带旺人气和提高传单的使用效率而限量版对于手机作为一种体现时尚和品味的产品，更有着巨大的吸引力)。

第四部分：媒宣方案

一、宣传周期

4月20——31日作前期宣传，通过高空媒介如电视等进行市场进入前的强势宣传引起消费者对此商品的强烈好奇心。通过pop等低空方式进行悬念式广告投放，让消费者想知道“爱听”究竟是什么东西。(电视的广告选择终端销售店铺所在的地方电台，节约成本。也可选择报纸进行故事性连续广告宣传。)

5月1日——7日活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

二、宣传地域覆盖面

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

五一手机店促销活动方案篇六

金榜题名圆梦喜手机当礼喜上喜

20xx年xx月xx日~xx月xx日

1、用户凭学生证，前往联通指定营业厅购机入网，手机机价最高下降900元。

2、用户免交卡费。

3、需开通gprs_5元包30mwap三个月必选流量套餐及炫铃

4、转兑包名称：“存500次月月转50%(定比购机)” “存800次月转50%”

5、活动转兑包有效期两年

1、限指定营业厅死卡开户；

2、同一办理证明在同一代理商处限办5户之内(含5户)；

3、活动营业厅每月封顶办理100户；

4、如有营业厅现场开户卡出现在批发渠道，将按照200元/户的标准对相关代理商进行经济处罚，同时关联考核相关部门当月绩效5分。

1、金榜题名，手机当礼

2、暑期放“价”，机不可失

- 3、手机价格直降*元
- 4、厅内全部手机参加活动
- 5、新势力和世界风品牌参加活动

- 1、中考、高考学生
- 2、毕业生家长
- 3、毕业生亲朋好友

限指定营业厅，明细附后，另行明确最终参加活动营业厅的'名单)要求：

- 1、厅内机型不少于15款；
- 2、活动营业厅7月死卡开户量月环比为正，环比为负的营业厅，每月按差额部分50元/户扣罚。

发展方式：代理商为主，我公司相关部门全力配合

- 1、厅内宣传
- 2、在小区内开展现场宣传

代理商携带海报、单页社区现场摆摊促销，要求留下营业厅名片，便于用户上门办理。

- 3、一期报广宣传

五一手机店促销活动方案篇七

第一部分：活动概况

一、活动背景分析

如果说若干年前的手机市场是成功多失败少，而且还造就了许多“奇迹”的话，那么如今的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。不包括黑手机，正常渠道中销售的手机就有1200多款，价格战已大大压缩了手机行业参与者（包括厂商、渠道商、零售商）的平均利润，投资人士也早已将这一行业列入高风险行业。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场份额上演经典之战可谓难之又难。但我们大可不必为手机的营销过度担忧，随着社会的进步科技的发展，通讯产业蓬勃发展十几年的营销培育了广大消费者对手机的需求，有需求就会有市场。

二、活动时间

5月1日——7日

三、活动地点

终端销售店铺及门前搭台演出。

四、活动方式

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题

爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见。爱听也爱做，彩铃创作先锋。

第二部分：活动分析及策略

一、手机促销活动现状评述

目前知名手机促销现主要存在的问题：

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。
2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。
3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

- 1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。
- 2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱听手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的'主要优势

- 1、活动开展时逢5、1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。
- 2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统

性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。（品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。）

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

第三部分：活动设置

一、室外展台布置

1、街道布置：

在终端商铺临街街每隔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。分别为“爱怎么听就怎么听，绚出你自己”，“喜欢她/他就要让她/他听见”，“爱听也爱做，彩铃创作先锋”

2、舞台布置：

*1米高，长为4.5米，宽为2.5米的台子，用红地毯铺上。

*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市（爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果）

下行写：大奖等你拿（奖字写的大些，并且用另一种字体）

五一手机店促销活动方案篇八

第一部分：活动概况

一、活动背景分析

如果说若干年前的手机市场是成功多失败少，而且还造就了许多“奇迹”的话，那么如今的手机市场则已经接近饱和状态，手机行业是中国目前竞争度最高的行业之一。不包括黑手机，正常渠道中销售的手机就有1200多款，价格战已大大压缩了手机行业参与者(包括厂商、渠道商、零售商)的平均利润，投资人士也早已将这一行业列入高风险行业。

二、活动时间

5月1日——7日

三、活动地点

终端销售店铺及门前搭台演出。

四、活动方式

实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题

爱怎么听就怎么听，绚出你自己。喜欢她/他就要让她/他听见。爱听也爱做，彩铃创作先锋。

第二部分：活动分析及策略

一、手机促销活动现状评述

目前知名手机促销现主要存在的问题：

1. 目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。
2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。
3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

本次促销活动的机会点

- 1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，使顾客和专卖店之间进行了互动，充分调动顾客与商店之间的交流。
- 2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱听手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

- 1、活动开展时逢5.1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。
- 2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统

性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱·亲情·和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。（品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。）

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

第三部分：活动设置

一、室外展台布置

1、街道布置：

在终端商铺临街每隔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。分别为“爱怎么听就怎么听，绚出你自己”，“喜欢她/他就要让她/他听见”，“爱听也爱做，彩铃创作先锋”

2、舞台布置：

*1米高，长为4.5米，宽为2.5米的台子，用红地毯铺上。

*背景长4.5米，宽2米。

上行写：爱听手机五、一火热上市（爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果）

下行写：大奖等你拿（奖字写的大些，并且用另一种字体）

*舞台左右各放两个音响

*舞台前摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

*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

二、人员选择

1、舞台人员选择：

舞台的演员选择乐队现场配合一般艺术学校学生演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。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，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爱听每款手机的功能和特色，并针对不同人群灵活运用手机展示手机的不同功能，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来(从而提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩)。

三、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，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员(女)的服装为公司统一深色短袖衬衣和职业套裙衬衣背面为公司标志，正面写有爱听字样，并佩带柜台销售人员的标志。

四、舞台表演

1、首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强劲的节拍性，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：爱怎么听就怎么听，绚出你自己。根据手机造型摆出自己认为最酷的姿势并说一段话其中包括爱听两个字，在规定时间内谁姿势最多最优美获胜；喜欢她/他就要让她/他听见。在规定时间内给自己的亲人或者朋友打去电话并说出我在爱听手机专卖店参加活动，希望把我的快乐与你分享，然后说出祝福的四字短语，说得最多且无重复者获胜；爱听也爱做，彩铃创作先锋。现场制作各种铃声，并用爱听手机播放，并让现场观众参与投票，得票最高者获得大奖爱听手机一部，参与投票的观众也将获得爱听手机链一个。活动与舞蹈歌唱表演等穿插*行可以重复进行多次比赛设置不同级别的奖品若干。

3、主持人对爱听最近新研制推出的手机进行介绍，

大多介绍的手机应是价格高，特色突出的手机(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。

五、发放传单

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。可将传单印上一定的产品特性题目问答，若消费者回答正确全部题目可到特定柜台获得主管签名一张凭此可以特价购买爱听手机一部或者购买限量珍藏版手机一部(这里的特价机为中档机型且特价的售价略低于成本在此主要为带旺人气和提高宣传单的使用效率而限量版对于手机作为一种体现时尚和品味的产品，更有着巨大的吸引力)。

第四部分：媒宣方案

一、宣传周期

4月20——31日作前期宣传，通过高空媒介如电视等进行市场进入前的强势宣传引起消费者对此商品的强烈好奇心。通过pop等低空方式进行悬念式广告投放，让消费者想知道“爱听”究竟是什么东西。(电视的广告选择终端销售店铺所在的地方电台，节约成本。也可选择报纸进行故事性连续广告宣传。)

5月1日——7日活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

二、宣传地域覆盖面

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

第五部分：成本预算

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用5

场地费用 $0.1*5=0.5$

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅 $0.005*3=0.015$

宣传单 $0.1元*10000=0.1$

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.5

其他费用0.2

现场布置费用0.05

小计7.865

第六部分：服务支持

一、增值服务

推出适合手机特色的增值服务，实行手机图片彩铃无限量自

由免费下载(通过到指定销售店铺进行)。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

二、团购优惠

团购就是顾客购买多台手机或者是几个顾客联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。团购的让利可以吸引顾客选择产品，顾客普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。爱听可以通过1-5%的让利达到产品的终端销量的大量提高，而消费者也不会产生产品降价过时的感觉。

五一手机店促销活动方案篇九

年轻活出样□youngornever□

二、促销时间

20xx年6月1日——20xx年6月7日

三、促销地点

xx校区中国电信校园营业厅

四、促销信息发布

电信营业厅以短信的形式通知校园电信手机用户：

尊敬的同学,您好!

学院电信营业厅将于20xx年6月1日——20xx年6月7日举行“小米手机进校园”促销活动，小米手机预存200元话费办套餐即可0元购机，优惠多多。

参与活动的用户将有机会抽取大奖——苹果iphone4s16g手机黑白款各一部，期待您的到来。

20xx年5月31日校园宣传栏海报宣传：

五、促销活动方案

- 1、活动期间，凡购买小米手机的校园用户，均有便携式旅行小音箱赠送。
- 2、活动期间，凡在电信营业厅充50元话费的校园用户可凭缴费单领取精美礼物一份，仅限本人使用。
- 3、活动期间，新入网的校园用户将有机会抽取大奖——苹果iphone4s16g手机黑白款各一部。

活动期间，用户以元终端零售价购买电信版小米手机后，同时预存200元，办理主推套餐，即可获赠1999元话费，其中200元预存话费于入网当月返还，赠送的话费则从用户办理合约的次月开始返还。

电信版小米手机的用户可选择乐享3g套餐或飞young39元套餐。校园电信营业厅现对小米手机不开放裸机销售，有购买裸机需求的用户可以前往小米厂家电子渠道办理。

六、促销预算

礼品数量与价格：

礼品价格控制在每份10元，需要礼品份量1000份。

苹果iphone4s16g手机黑白款各一部，每部市场价4999元。礼品所需费用初步统计约为0元。