

2023年手机促销活动方案(优秀8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。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

手机促销活动方案篇一

利用x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和力量。

与x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，良好的沟通从这个完美的节日开始。

x节手机促销活动时间就应辐射到x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□x节手机促销方式，能够采用让利促销，即打折扣或是购机赠品等。

2□x节手机促销还能够采用活动促销，如：凡是为亲人来购买手机，可获得x影楼全家福照片的赠券；情侣参与“心心相印”活动，过关能够获得x影院电影票两张及婵娟玩偶一个；当天举行互动活动，消费者能够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手机促销方案主旨及要求。

2、对工作人员进行职责分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

以上的x节手机促销方案只是笔者的个人总结。更好更专业的x节手机促销方案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x节手机促销方案。期望以上的x节手机促销方案，对您有所帮忙。

手机促销活动方案篇二

长夜短信传祝福写短信比速度（因为是初步的想法，写的是我的思路，并不是完全的方案）

每晚7：30—9：30

每个手机专卖店内

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。

手机专卖店，先准备好各种款式和功能以及各个品牌的手机一部，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

第一名是？第二名是？第三名是？

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。

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！

手机促销活动方案篇三

加大宣传力度，提高知名度不断完善销售渠道和售后服务，提高顾客们满意度技术上不断创新，扩大生产规模，降低生产成本继续保持原有品牌定位，扩大消费群体加大研发力度，推出新品牌，形成自己的品牌□oppo手机关于“留住最真的”促销活动方案为了迎接五一小假期的到来，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？达到销售和宣传双赢的效果。通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，传递oppo给我们彼此带来最真的爱。

“留住最真的”

20xx年5月1日—5月3日

xx广场□xx三峡广场

大学生、情侣、工人

活动前的准备：

- 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。通过报纸、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有一定的印象和了解。
- 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起应对消费者。
- 4、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）广告策划，一共三个条幅。
- 5、舞台布置：1米高，长为4、5米什么是策划，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□oppo手机，真情回报重庆人民□oppo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；舞台摆个气模。
- 7、人员选择：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）；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接触销售，表达能力上欠缺一些房地产策划，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，并灵活运用手机企业策划，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）。8、服装的选择：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；柜台人员的服装应统一，并佩带柜台销售人员的标志。

1、情侣组：

（1）现在邀请几对情侣上台前来，都着装好oppo公司统一的服饰。

（3）最后找准了自己的另一半的将送出由oppo公司提供的精美情侣手表一套2、学生组：（1）现场邀请一些学生清唱oppo广告的音乐，最后由场下观众决定最终的冠军，将由oppo公司提供oppo(mp4)一部3、游戏组（快速投球）：

（1）把不同颜色的篮球球投掷在我们现场的篮筐里

（2）按照规定的时间投进写有oppo的篮球最多者为胜利，送由oppo公司提供的直板体验机一部。

活动后的延续购买现场：当天购买oppo任何手机都有促销价格，还有赠送1g内存；对与参加了游戏的顾客们除以上优惠还再送一个原装电池。

XXXX

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，运用广告引起消费者的注意，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，以及广告宣传来左右消费者的态度，相信20xx年度opporeal会“留住最真的”爱。

手机促销活动方案篇四

根据手机的本身特点，我们可以在5.1劳动节进行一次手机达人活动，例如我们可以让我们的客户在短时间内来玩我们手机上的一款游戏，因为我们手机的客户很多都是年轻人，他们是我们的主要销售对象，针对他们进行的活动短期内肯定会有很好的利润回报。

1、我们可以选出几款有代表性，同时也是操作性方面较好的手机，来让我们的消费者进行打擂活动，例如：我们可以来玩经典的俄罗斯方块或者推箱子等当然也可以下载更具有趣味性的游戏来进行，同时根据得分来确定赢家。活动同时如果能够让一个即时的摄像拍摄游戏画面传送到投影仪上给现场的客户看到是最好的。如果不能也无所谓。主持人作用需要发挥出来就可以了。

2、我们也可以根据现在很多电脑游戏玩家玩的主流游戏来进行。例如进行经典的cs竞技活动等。这个活动也比较好搞，因为我们可以通过让本城市的电脑销售商来提供电脑和投影仪，我们来提供场地，进行组合式营销，这种营销策略也是可行的，让电脑的销售商，我们的卖场一起得到很好的实惠。费用方面也不会很高，同时在产品上也没有冲突。

3、说了两个都是有关游戏的，我们也可以通过进行同款机型必打折的活动，如果客户手里本身就有的nokia n73机型，那他在我们的店里就可以享受到购买n73 x折扣的优惠[x可以是9折或8折，这个具体根据实际情况再定。销售人员给这名

客户打折后将客户本身具有的机子的sn号记录下来并保存到电脑里，就可以避免同一人多次购买。费用也不是很高，相比赤裸的打折要好很多。

4、我们也可以进行一次“伪娘”大赛。这个可是比较吸引人眼球的，将很多的男孩子打扮成女孩子在台上进行表演。不光吸引男生的目光，女孩子也是很容易被吸引的！摆个舞台，音乐响起，如同t台走秀一般，感觉很不错。同时再加上极限运动（山地车、滑板等）和街舞表演。动静结合，肯定能给现场带来很好的气氛。这个主要需要找个婚纱影楼做配合就好了，化妆，服装就都全了。操作比较简单。但需要注意的是在极限运动的节目中需要对安全方面做好控制。避免危险的发生。同时最好能够给表演人员购买相应的保险。防患于未然！

手机促销活动方案篇五

今年xx月30日是春节，距离_月_1日仅仅1天，是连在一起的，又值xx月30日某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，这是一次很好的提高门店销售额、提升某商场品牌形象的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的`商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

xx月30日(周日)--xx月7日(周日)

合家团圆渡春节，龙腾虎耀迎国庆

某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

【超市春节档期dm海报9月30日-xx月7日同步跟进】

某商场携您度春节，手机互动抽大奖。

xx月30日(周日)--xx月7日(周日)

因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出“现有折扣上再送”发送短信还有大奖等着您，顾客心理感受是不一样的，可以取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了春节送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

活动内容：

在所有品牌现有折扣上

当日现金消费满200元，可凭购物发票或小票再获赠“温馨月饼”一块。(单独包装，价值约8元)，用手机编辑手机互动#小票号到12114并有机会获的商场送的ipad2一台。

当日现金消费满500元，可凭购物发票或小票再获赠“亲情月饼”礼盒一份。(价值约40元)用手机编辑手机互动#小票号到12114并有机会获的商场送的ipad2一台。

当日现金消费满1000元，可凭购物发票或小票再获赠“月饼红酒”套装礼盒一份。(价值约80元)用手机编辑手机互动#小票号到12114并有机会获的商场送的ipad2一台。

各店按照赠礼价值自行同月饼厂家协商，定制礼品，活动结束后，按照实际赠送数量结款或者发送奖品。

手机促销活动方案篇六

一、活动主题：

购机狂欢节——中国电信_聚划算

双11疯狂购全场2折起——实体店也可以享受网购价

(安全、便捷、实惠、售后更有保障)

二、活动时间:

20__年11月9日-11日

三、活动专柜:

__路__卖场——__专柜

__路综合营业厅(__路怡信数码城正对面)

四、活动预热:

1、群发短信、微信□qq群:

双11来了，大兴路电信营业厅——联想专柜，香港路综合营业厅(香港路怡信数码城正对面)，全场疯狂机低至2折，实体店也可以享受网购价，你还在等什么?安全、便捷、实惠、售后更有保障，赶快来抢购吧!活动时间仅限11月9日——11月11日。

2□dm单页宣传: 计划10000份(单页)

发放地点: __路、__路、__口、__路、__路、__路

(临促10人, 6人_5天_50元/天=1500元)

门店拦截: 一句话营销:

手机5折了, 仅限双11, 赶快抢购吧!

发放时间: 11月7日—11月11日

3、宣传车(由电信公司支持)

宣传时间：11月8日—11月11日

五、活动内容：

1、光棍不光惊喜满框

(1) “一”见倾心：活动期间所有进联想专柜用户试机均有好礼相送

(2) “一”如既往：凡在柜内办业务、交话费的用户，免费赠送“幸运刮刮卡”一张；(礼品为牙膏、抽纸、洗衣粉、洗碗精、陶瓷小杯子等)

(3) “一”诺千金：凡在柜内购机的用户(不限金额)，均可参加；扎“幸福金球”一次(礼品：充值卡、米，油，充电宝，牛奶，不锈钢锅)

(4) “一”面之缘：活动期间，每日第11位购机客户将享受特惠配件礼包

2、单身无罪低价万岁

双11疯狂购全场2折起

充电宝9元抢(每日限量10个)

双11精选品牌特惠

双11新款热销机型底价促销

说明：年末最后让利，双11疯狂购全场2折起，周末重点以品牌吸引用户，重磅推出三星、htc、华为系列品牌机进行让利促

销，双11则以全场优惠为主吸引用户，时间重点把控在下午的4点至6点进行最后的让利促销。争取借双11的打折噱头形成一定的气势和带来可喜的销量。

六、外围炒作

1、活动现场免费“手机加香消毒”服务；

2、礼品区：通过礼品堆头陈列，激起客户购买欲

3、广告制作

地贴、舞台背景、横幅、_展架、气球拱门

4、路演

(1) 活动主持1名

(2) 学生舞蹈4人

1. 最炫名族风 2. 遗失的心跳lov

velovecrazy

(3) 三星宝贝迷你秀4人：欢乐颂

(4) 员工歌曲

肖丽： 1. 爱死了昨天 2. 潇洒小姐 3. 火

陈涛： 1. 你的眼睛背叛了我的心 2. 一个人的天荒地老 3. 听海

(5) 员工卡通舞蹈6人(由销售组负责执行)

七、费用预算

项目数量单价小计备注。

手机促销活动方案篇七

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亲和力。

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。

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xx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xx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手机促销方案主旨及要求。

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。

手机促销活动方案篇八

促销可以宣传产品的独到之处，突出产品的优点，从而使消费者对产品产生购买欲望的行为。为确保活动或事情高质量高水平地开展，就常常需要事先准备方案，方案是从目的、要求、方式、方法、进度等方面进行安排的书面计划。你是否在找正准备撰写“手机店促销活动方案”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

促销活动目的：

旺季抢量，同时强化音乐手机，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

20__年__月__日-20__年__月__日，凡购买音乐手机(____)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。

礼品费用核销办法：根据各地促销活动期间的音乐手机销售

任务的完成率核销礼品金额

完成数量/任务数量(为100%)单台礼品价格

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。

赠品配送方式：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。

促销活动注意事项：从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员；另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促。旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

一、活动目的

利用国庆佳节进行促销活动，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备。

二、活动主题

庆国庆，得大礼，游北京。

三、活动对象

潜在客户

四、活动时间

9月29日至10月5日

五、活动内容

- 1、促销活动时间，购买__手机多媒体系列，即可获赠内存卡一张。
- 2、促销活动时间，__手机__系列，九折销售，不享有赠送活动。
- 3、10月5日当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动。

一等奖：北京国庆游

二等奖：数码相机

三等奖□mp3

注：回答问题均与本手机有关，且除了问答题也伴有动手操作手机等关卡，旨在调动了解和扩大本机的影响力。

六、活动宣传：

- 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。

七、活动注意

1、对工作人员进行培训，并要向工作人员清楚阐述国庆手机促销方案主旨及要求。

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。

活动主题：20__情人节，与你有约惠，真爱礼倾情

浪漫大礼一：玫瑰心情，情系你我

进店可免费领取玫瑰花一只

浪漫大礼二：我爱你一生一世(5211314)

凡一次性购买手机或配件满521元，即可获赠价值(____)礼品一份

凡一次性购买手机或配件满1314元，即可获赠价值(____)礼品一份

活动期间，购999元以上机型送

皇家新娘婚纱摄影尊荣馆vip拍摄卡

凡持卡者可享受以下免费服务二选一

1. 全家福(价值398元)

免费提供三人化妆，造型各一次，7寸精选照片6张

2. 个人艺术写真(价值298元)免费提供一人化妆，造型各一次，7寸梦幻水晶一幅

浪漫大礼四：情意无价，爱我有奖。

活动准备：至商店购买玩具飞镖若干。提前准备心形气球及充气设备、字条(上面写相应礼品)，签字水笔若干。

- 1、凡消费的顾客均可参加该项活动。无论消费多少均只有一次机会。
- 2、将心型气球挂起来围成一圈，顾客可任意选择其中一个气球刺破。
- 3、汽球爆裂后，至专柜领取相应的礼品。
- 4、所有参加活动的人员必须在心型kt板上写下自己爱的誓言并签名。

一、前言

不知不觉圣诞的脚步离我们近了，对于手机行业来说又将迎来一个很不错的促销机会，但是如何抓住这个机会加强品牌宣传与提升利润，做年末一搏。

手机行业有着很好的发展前景，业内预测，智能手机的需求增长速度在不断的攀升。而且发展前景非常广阔，在未来极有可能替代电脑。在手机功能高速发展市场的情况下，小米公司推出新产品小米，迎合这一潮流趋势，有着极好的发展潜力。

为了迎合这一潮流趋势，小米公司特地在圣诞期间推出促销活动，以提高公司的知名度。

二、活动目的

- 1、加强本公司的销售力度、提高营业收入；
- 2、宣传企业文化、强化产品知名度、提升企业美誉度；

3、庆祝圣诞节。

三、活动对象

四、活动主题

浪漫圣诞，温情小米。

现在在中国，圣诞节也是一个必备的节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的等五彩缤纷的party□这是一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞礼物，在圣诞活动宣传期间，公司从中宣传企业文化，提升小米手机品牌知名度，强化企业美誉度。

五、活动方式

此次促销活动主要在清远市区，以通过上购买小米手机或现场购机(有限)，及拿到幸运号码到小米之家去兑换圣诞小礼品;与此同时在小米之家开展圣诞活动，活动期间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，需在12月20号之前到达各一级城市小米之家。赠品配送方式：赠品必须由促销员及现场工作人员控制，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。

六、活动时间和地点

此次促销活动地点主要在清远市区实体店，时间为20__年12月24日至20__年12月26日。

七、广告配合方式

通过在黄金时段插播电视广告、在官和其他浏览页上做好广

告宣传、及在街道上派发宣传单，为此次活动做好宣传准备工作。

八、前期准备

- 1、准备及做好宣传工作的相关资料；
- 2、做好场地、音效及相关的物资准备；
- 3、安排好工作人员就位，确保不出意外；
- 4、做好安全保卫工作；
- 5、布置好活动现场，组织好演习及通知。

九、中期操作

- 1、按照活动方案进行活动；
- 2、在活动期间，注意消费者安全问题；
- 3、做好监督工作；
- 4、礼品赠送只在活动期间执行。

十、后期延续

- 1、做好收场工作；
- 2、收集好物资，统计好费用；
- 3、总结方案，及不足和补救方案；
- 4、加强工作宣传，在活动结束后进一步宣传企业文化、强化产品知名度、提升企业美誉度。

十一、费用预算

略

十二、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。我们的准备如下：

- 1、防止活动遭遇黄牛党，小米手机保证消费者权益，打击黄牛党疯抢手机，造成小米手机缺货，所以限制每个真实身份证限购一台手机。
- 2、防止站拥挤，系统崩溃；后备机房，防止活动太多人同一时间拥挤下单或浏览活动，造成系统崩溃，这时后备机房启动，缓解这种情况。
- 3、与物流公司充分沟通，后备备选快递合作，避免订单爆发增加，造成快递中转爆仓。
- 4、避免活动会受未知天气影响，开设其他省份手机库存仓库。
- 5、后备多条服务热线，应对消费者爆发性的投诉与咨询。

十三、效果预估

1、刺激程度：

效果一：通过这次活动让更多人认识和熟悉“小米”。让正关注“小米”的朋友成为小米手机的发烧友。

效果二：让正在关注“小米”的朋友积极参与本次活动，大家共同互动，交流。体验本活动给大家带来的快乐。体验小

米对大家诚恳的服务。

效果三：让米粉们更加对小米疯狂，小米品牌更加深入人心。

效果四：本次活动主要是诱发和刺激参与活动的朋友产生对小米手机的详细认知，同时产生购买欲望。

2、促销时机：

因为米粉们大部分是年轻人，学生占大部分。

早上11：00—13：00晚上7：30—9：30

这是学生们上的高峰期。由于我们小米的活动是在上进行的，所以选择这个时间段相对比较适合。

3、促销媒介：

效果一：主要是络促销，在地方区域这方面让本次促销活动的传播就完全无障碍，传播及时，迅速，享众面广，让更多的人参与其中。

效果二：通过络的传播，有效扩大产品的知名度，能更好的推广“小米”的品牌。以上3方面是预测这次活动会达到的效果，等活动圆满结束后再与实际情况进行比较，从各方面总结成功点和失败点。积累本次和之前的举行的活动过程中获得的宝贵经验，用于下次的活动，就能让其达到“小米”企业要求达到的效果，甚至更好。

十四、附录

1、组长分工，组员相对自己负责的部分

前言、活动目的——35

活动对象、活动主题——35

活动方式、活动时间和地点、广告配合方式——18、24

前期准备、中期操作、后期延续、费用预算——07、31、32

意外防范、效果预估——21、23

2、集中讨论完成的每一部分及修改与排版

(1) 排版—35、07

(2) 修改—18、24、35、07