

2023年手机卖场促销活动策划案例 手机促销活动方案手机店促销活动策划方案(优质9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

手机卖场促销活动策划案例篇一

再好的产品，也需要宣传，手机店的促销活动如何策划比较好呢。下面是本站小编为大家整理的手机促销活动方案，希望对您有用！

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9月20日-10月31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

1: 活动的时间: 3.8-3.15, 日期为一周。

2: 活动的地点: 市区, 县区的手机卖场。

3: 准备工作:

1) 卖场内需准备好促销的机型, 价格标签, 促销机的功能介绍。

3) 营业员以及促销员的

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) 宣传单页(a4)□促销dm单，店面外展版/喷绘(尺寸待定)，汽车促销宣传以及宣传词。

5) 卖场内的布置：吊旗悬挂，气拱门的安放，气球的布置，以及促销服装的准备，货源的准备等。

4：活动的内容：

1) 与卖场的老板协商，投入一部分资金进行礼品的购买：手机挂绳，屏保，环保袋等，以此吸引路过的行人，以此增加人气。

2) 找当地的文艺团体进行一些提高人气的演出以此提高人气不旺时的补救工作，如：锣鼓齐鸣，本土舞蹈等，并且可以吸引更多的路人来参加我们的活动，并为开场进行人员的聚拢。

4) 针对消费者心理及习惯，设计一档简单好玩的游戏：请活动现场的各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛，编写“老婆，你辛苦了。”发送至指定号码。以最短时间编写者为胜，并设置其奖品；或者在现场设置捅气球看纸条，并获得奖品的形式来调动顾客的积极性。

5) 举行店内购机抽奖活动：购机在500元以上者(含500)即可参加抽奖，具体奖品待定。

6) 团购机型，比如购买宝捷讯系列手机超过6部的团体，赠送饮水机一台，等

5：活动安排：

1) 鸣炮，民间文艺团体锣鼓齐鸣，开场舞蹈表演。

2) 司仪讲开场白并安排卖场经理致辞，活动开始。

- 3) 由模特展示本次活动的促销机型(模特需要各个年龄段都有, 以此显示手机的多样性)
- 4) 现场的互动节目, 并现场进行颁奖(奖品: 手机)让消费者稳定心态。
- 5) 文艺的演出。
- 6) 购机抽奖并由主持人大声念出抽奖的礼品名称。

6: 活动现场安排:

- 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, 保证与主持人以及艺术团体的良好沟通;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

7: 对活

动的事前事中事后分三部分来控制, 各部分应考虑到的问题:

- 1) 活动前, 工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。
- 2) 活动中, 保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3) 活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销(如五一)。

一、活动时间□201x年12月20日-201x年1月31日

二、活动主题：“真情回馈，超值巨献”智能手机促销活动

三、活动机型：爱我x12□荣事达v3等4.0屏智能手机

四、具体宣传安排：

第一部分：宣传方案

(一)户外宣传

1、小区宣传单页派发：安排10人分组在县城、乡镇各手机卖场附近临街店面、小区、圩镇、行政村中心广场内进行宣传单页的发放，人员可以利用倒班人员进行此项工作，中原数码负责带队并监督发放效果。

2、广播：录制光盘和文件在宣传车、营业厅店广播进行全天循环播放。

责任部门：中原数码负责音频文件制作 万安移动负责播放安排及播放效果监督

完成时间：12月26日前

录音内容：

热烈庆祝中国移动4g手机震撼上市，吉安移动跨年“真情回馈，超值巨献”促销活动正火热进行中：移动新老客户交699元话费，送大屏智能手机一部，还送永久山地车一部；移动新

老客户交699元话费，送大屏智能手机一部，还送美的微波炉一台。“真情回馈，超值巨献”——如果您是移动客户，请马上进店咨询，心动不如行动，大屏智能手机、永久山地车、美的微波炉全免费赠送，等着您来拿！号码不变、套餐不变、资费不变，礼品数量在变，礼品有限，送完为止！

活动地址：万安移动各大手机卖场、指定专营店。咨询电话：。

完成时间：12月27日、12月28日、12月29日各一次

短信内容：万安移动跨年“真情回馈，超值巨献” 大屏智能手机、永久山地车、美的微波炉全免费赠送，如果您是移动用户，请马上到活动厅店领取。

4□ led显示屏：

动厅店领取，礼品有限，送完为止！”

责任部门：万安移动(自办厅班长，各活动厅店业主)

完成时间：12月26日前(播放时间截止到12月31日，具体看办理情况)

完成时间：12月26日前(悬挂时间至201x年1月31日)

6、 自行车灯箱宣传：安装活动喷绘(是否使用待定)

内容：“万安移动跨年“真情回馈，超值巨献” 活动火热进行中：大屏智能手机、永久山地车、美的微波炉全免费赠送，如果您是移动用户，请马上到活动厅店领取，礼品有限，送完为止！”等(待参考)

责任部门：万安移动，中原数码。

完成时间：12月26日前

7、流动宣传车：

责任部门：万安移动，中原数码。

完成时间：车辆联系12月26日前完成，车辆包装12月27日前完成(包车时间12月27日—12月29日)

责任部门：中原数码。

完成时间：12月26日前完成人员安排，12月27日开始派发

9、路演和户外宣传：联系舞台营销队伍进行299元的促销活动，穿插进行本次活动的宣传。

责任部门：万安移动，中原数码。

完成时间：12月27日前

(二)营业厅外宣传

3、帐篷、太阳伞摆

放：营业厅门前摆放6个3g帐篷，帐篷和太阳伞尽可能多布置，主要用于礼品展示和造势。(县公司负责联系场地)

责任部门：万安移动，中原数码、各厅店业主

完成时间：12月28日8点前

(三)营业厅内宣传

1、营业厅内：适当位置用气球绑彩色丝带、吊旗进行软装饰

2、营业厅内橱窗：制作活动宣传方案

3、易拉宝：制作活动宣传易拉宝6个

5、条幅悬挂，展板：

内容1：“万安移动跨年“真情回馈，超值巨献”活动火热进行中

内容2：热烈庆祝中国移动4g手机震撼上市

内容4：大屏智能手机、永久山地车、美的微波炉全免费赠送，礼品有限，送完为止！

责任部门：自办营业厅班长，各活动厅店业主

完成时间：12月27日前

第二部分：活动促销方案

(四)活动促销方案

1、活动时间□201x年12月20日-201x年1月31日

2、活动主题：“真情回馈，超值巨献”智能手机促销活动

3、活动内容：

a□移动新老客户交699元话费，送大屏智能手机一部，还送永久山地车一部；

b□移动新老客户交699元话费，送大屏智能手机一部，还送美的微波炉一台。(299送手表以及卖场自身活动)

说明：

厅店业主做系统可得酬金，另外分享手机销售利润20元。

第三部分：活动安排

(六)活动安排

时间□201x年12月26日早上8:10分

地点：万安移动公司

参加人员：全体参与活动人员

活动流程：

- 1、手机、山地车、微波炉配送流程。
- 2、收款流程。
- 3、导串号、做系统销售和售后安排等流程。

责任部门：万安移动，中原数码

完成时间：12月26日前确定各部门分工以及知晓总体活动具体安排等事宜

说明：活动主要分为三天，12月27日(周五)预热，28、29为重点促销日，具体看天气和客流量机动安排。

第四部分：其他事项

(七)具体人员分工明细表：万安移动，中原数码。

(八)餐饮安排：

根据人员情况提前预定午餐、晚餐，提供盒饭和饮用水 责任部门：万安移动，中原数码

完成时间：12月27日中午前

(九) 着装要求：

移动公司人员统一着装、淡妆上岗，中原数码、各厅店工作人员挂牌上岗

(十) 费用预算

宣传费用分摊：待定

共2页，当前第1页12

手机卖场促销活动策划案例篇二

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。

庆国庆，得大礼，游北京。

潜在客户。

9月29日至10月5日。

- 1、促销活动时间，购买xx手机多媒体系列，即可获赠内存卡一张。
- 2、促销活动时间□xx手机xx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□xx数码相机。

三等奖□xxmp3□

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。

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。

手机卖场促销活动策划案例篇三

“沟通才是全家福”，买手机就送全家福！

拉动销量，抢占市场，为下半年销量做铺垫。

9月28日——10月08日

购买指定手机，赠送存储卡、全家福片制作卡。

1、在促销活动期间，购买指定的手机系列，即可获得大容量

存储卡一张。

2、每天头10名顾客，均可获得影楼24寸全家福制作卡一张，先到先得。

1、宣传要提前进行，为正式促销做强有力的铺垫。

2、陈列和形象要做到新，馨，心。

3、要跟促销员讲明促销主题及促销整体策划及目的，并做适当培训。

4、每天促销结束要做总结，根据头天的情况来改善促销活动。

5、做好记录，写好报告，为促销评估做数据支持。

手机卖场促销活动策划案例篇四

x年x月x日—x年x月x日

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，故各手机商家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用当天节日为主题，以“x月x日”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，从礼品上吸引路过的潜在

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、从活动策划起至活动当天截止，做原创短信大赛，以活动主题评选出一、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、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00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内容；

9月9日下午：

1、15：00分开始，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

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销（如八月十五，国庆等）。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

手机卖场促销活动策划案例篇五

各区域所有零售客户

各区域所有零售客户店面内外

20xx年4月20日~20xx年5月7日

手机五一狂降抢!

喷绘□pop□横幅、举牌、礼品。

- 1、惊喜一：手机庆5.1狂降，抢!
- 2、惊喜二：手机普及风暴送好礼!
- 3、惊喜三：音乐手机品鉴有礼!

降价及买赠活动目的：吸引消费者购买欲!

操作详情：

- 1、公司将在4月20日以前针对部分机型调整价格，进行降价活动；
- 2、4月20日~5月7日期间，凡购买任意一款手机均赠送精美礼品一份。

终端宣讲统一话术：

手机降价又送礼!

音乐手机品鉴有礼目的：增加音乐系列曝光率!

操作详情：活动内容凡进店和在外场展柜区品鉴金立音乐系列手机均赠送精美小礼品一份。

终端宣讲统一话术：品鉴音乐系列手机就赠送精美小礼品一份。

终端活动推广要求

- 1、礼品陈列：礼品必须陈列在最醒目的地方或专柜里，礼品贴上“赠品”字样；
- 2、促销员要统一促销活动宣讲；
- 3、降价机型pop必须张贴3~6张（pop价格字体用红色要大）
- 4、活动横幅张贴一条；
- 5、贴柜临促协助销售1名；
- 6、卖场及专柜旁拦截及派发p扇临促1名。

卖场外：

- 1、卖场外必须贴活动横幅1条；
- 3、卖场外沿街组织临促派发pp扇及拦截消费者到专柜进行品鉴送礼。

手机卖场促销活动策划案例篇六

- 1、本次国庆手机促销与中秋促销紧临，要做好促销工作的衔接。
- 2、由于上半年经济大环境的影响，手机销量的大多的任务都压到了下半年，且手机换代的频率刺激，要借此做好库存的处理及下半年销售工作的布置。
- 3、消费者经过奥运的落幕，注意力开始转移，消费气氛开始上扬，需要一个契机来进行消费，要抓住这个契机。

国庆手机促销，一可以处理库存，二可以提高销量，很多商家就此展开了手机促销的价格战，这种方法可以吸引大量驻

足观望的消费者，但这种方法要有针对性。

国庆手机促销特价的应用范围：

- 1)、尾货或已停产的手机；
- 2)、同质化很高手机；
- 3)、店铺内的滞销机；
- 4)、新上市的畅销机；
- 5)、具有较高性价比的手机。
- 6)、主要竞争对手或者领导品牌大做特价促销时。

所谓优惠券是指印发现金代金券的形式，来达到宣传及吸引顾客促销的目的。但不要直接发放，避免降低优惠券的价值，
1、可以媒体发送2、可以非同行发送。

以旧换新，是指为一次购买后的顾客提供以旧机换新机的优惠促销政策。要想可行，必须不要让客户有吃亏的感觉才有可行的机会。

国庆手机促销手段当然不止这些，除了以上几种，还要做好店内布置，电话促销等，具体问题具体分析，只要适合自己的就是最好的。

手机卖场促销活动策划案例篇七

“沟通才是全家福”，买手机就送全家福！

拉动销量，抢占市场，为下半年销量做铺垫。

9月28日——10月08日

购买指定手机，赠送存储卡、全家福片制作卡。

1、在促销活动期间，购买指定的手机系列，即可获得大容量存储卡一张。

2、每天头10名顾客，均可获得影楼24寸全家福制作卡一张，先到先得。

1、宣传要提前进行，为正式促销做强有力的铺垫。

2、陈列和形象要做到新，馨，心。

3、要跟促销员讲明促销主题及促销整体策划及目的，并做适当培训。

4、每天促销结束要做总结，根据头天的情况来改善促销活动。

5、做好记录，写好报告，为促销评估做数据支持。

手机卖场促销活动策划案例篇八

俗话说，酒香不怕巷子深，就是说，再好的产品，也需要宣传。大凡实体小店，基本就没有做过什么宣传。很多乡镇店铺本身规模不大，就是死死地开在那，等顾客上门购机，这样绝对不行，必须要做宣传，必须要做活动。而且现在马上就要进入手机的一个淡季，根据我们手机的定位在二线品牌，并针对的是三四级市场，那么，乡镇的手机店铺就是我们的重点销售客户，所以我们一定要和店铺的老板一起通过做宣传，活动，把店铺的人气和气氛搞起来，以此带动我们手机的销售量和知名度的提升。

1) 宣传的噱头：开张大吉，厂家厂庆，店铺几周年庆等。

2) 根据宣传的噱头录制专门的光碟，在宣传活动的前一两天

（乡镇不逢集的时候），找一个面包车，将促销的内容简明扼要的做到一个喷绘上悬挂在车上，并在车顶放置一个喇叭，在附近的乡镇和村子去吆喝，并且在人多的地方：茶铺，广场等地方停留几分钟，把这次的促销的机型，店铺名称，奖品等优惠给老百姓喊出来，因为老百姓都喜欢买优惠的东西，而且以此要造势，让附近的人提前知道，在那一天哪一个店铺可以买手机送什么东西，可以享受到打的优惠。

3) 店铺的装扮，要把活动的气氛弄出来。也可以让乡镇的锣鼓队来店铺面前吹吹打打，搞搞气氛，也可以吸引到那些不想买手机的人来凑凑热闹，增加店铺的人气。

4) 店铺内的手机，如果是开张，那么价格一定要便宜，非常的便宜，有的产品甚至可以在保本的情况下卖出，并且要用大纸条明码标价上去，如果是周年庆，那么把奖品要摆放在门口，并且把买手机送xx的活动印制成彩页，到处发放，并在购机后领取奖品时要放鞭炮给其造势，同时也给别人看到奖品是实实在在的，不是虚造的。总之所有的手段，都是要造成一种万人抢购的浪潮。人都有一种从众的习惯，看到别人在抢购，他也会忍不住手痒，本来不想买的，也会去买，还有本来是看热闹的，看到实在的奖品，他也会跟过去购买。

5) “套餐”式销售，比如你购买我的手机，我可以送手机卡，话费，以及内存卡等，做成套餐式的，这样商家也可以从手机卡，配件等上可以赚钱，老百姓也认为很实惠，一举几得，让顾客在你的店铺里同时购买几种东西，是很重要的。

6) 宣传的期限不能太长或者太短，一般在7-10天最好。

7) 宣传活动时的人员安排，场面的控制，费用的预算，礼品的发放等要合理。

8) 做宣传活动要因地制宜，因店而宜，要根据店铺的周边的消费人群和环境来制定具体啊宣传内容和促销的机型以及

奖品的确定。

9) 多多让利给消费者，少让利给终端。要让顾客知道在促销期间，终端的加价利率低于平时的加价利率，让顾客确实感到商家是把大的实惠给了自己。这样顾客就会心无旁虑的购买。

10) 促销特价后的零售价格的制定：效仿超市的价格表示，突出x99□并赠送xx礼品顾客就认为自己享受到了双重优惠。

手机卖场促销活动策划案例篇九

手机，特别是智能手机，现在已经被普遍使用，那面临竞争激烈的手机市场，各大手机店该如何做活动策划呢？下面是本站小编为您整理的“五一手机店促销活动策划2018”，仅供参考，希望您喜欢！更多详细内容请点击[本站查看](#)。

五一手机店促销活动策划2018（1）一、活动时间

4月26日——5月7日

二、活动地点

xx通讯

三、活动组织

xx电子有限公司

四、活动准备

1、店面促销员动员会议、店面可运用资源调配会议

2、促销厂商的节日期间自己得活动要求、可提供礼品、冠名、奖金折扣情况汇总

3、计划准备会议：落实活动层序、分工、落实期限、配合、注意问题、备用解决方案

五、活动内容

（一）劳动创造时尚系列活动之1

1、主题：手机展示

2、时间：5月1日

3、地点：店面展示

4、内容：在店面，设手机展台；由临促做现场展示及互动顾客做临时手机模特，只要学做一遍模特表演，就可以获得该品牌手机半价优惠，或赠送厂家精美礼品，详细折送内容，见现场海报（广告同时刊登折扣促销信息）。

5、活动内部准备：各种手机品类排定、道具、音响、礼品

（二）劳动创造时尚系列活动之2

1、主题：校园进行曲 ——手机中的学习字典

2、时间：5月2日

3、地点：店面活动现场

4、内容：针对学生系列提供拥有学习功能的系列手机展示

把拥有很强的学习功能（英汉字典，电子书，电子读书，网络书城。）的手机做一系列分类展示，学生可凭学生证享受特

价9折优惠，并可参加抽奖活动，有机会获得厂家送出超值大礼包一份。

（三）劳动创造时尚系列活动之3

- 1、主题：时尚手机品牌我心仪
- 2、时间：5月3日
- 3、地点：店面活动现场
- 4、内容：手机品牌性价对比调查展示会。

届时将会有100个手机品牌热销机型，在本地区各大卖场的销售、服务情况调查结果现场展示。证明我店手机品牌质量保证、价格更低、服务更优秀。

凡是在我店已经购买任意一款手机以上顾客，可以凭购机证明，领取1类手机调查表1张，调查完毕后于5月2日晚6时前送到店面服务台，当时即可获得价值20元礼金券一张。5月3日将会将调查结果，展示在店面。现场还有抽奖活动，调查者有机会获得价值某品牌手机（穿插进行被调查品牌厂家促销活动）

本日活动意义在于：

- 1) 推荐热销品牌
- 2) 显示价格优势
- 3) 体现服务
- 4) 用消费者自身的调查更能说明问题，况且有很多人时逛了好多店才决定购买

5) 促销了产品

6) 获得了调查结果。

(四) 劳动创造时尚系列活动之4

1、主题：精品是怎样炼成

2、时间：5月4日——5月6日

3、地点：店面活动现场

4、内容：

生产厂家：有专业人员现场讲解商品产生过程，让人们知道一件物品，有多少劳动者，经过多少步骤才缔造出来。

(本回主要安排有促销活动的品牌进行促销活动，但是，必须贯彻店面的主题线索，各个品牌联合起来形成的大的促销活动也比单一的品牌活动影响力度要大)

(五) 劳动创造时尚系列活动之5

2、时间：5月7日

3、内容：

1) 凡完整保存我广告单页及了解并能够回答某手机品牌的产品知识问题，5月7日当天可到活动现场领取精美礼品一份；同时，将在店面开展有奖问答活动，每人都有机会获取厂家精美礼品幸运顾客有机会赢取厂家某款价值300元手机一部。

2) 凡在我商场5.1——5.6期间购物的顾客，凭购机发票号，每小时抽奖一次，一次抽10人，每人可以获得价值不等的奖品；获奖者，必须在活动现场公示获奖名单1小时内领取奖品，

否则由后一位数票号持有者，在1小时内替领，否则作废。

3) 当日购机 完美回报——折扣促销信息（略）

4) 特价手机 倾情甩卖——折扣促销信息（略）

广告请注意提醒：本店系列活动，保存广告单页有惊喜；保留购机发票，奖品多多。

五一手机店促销活动策划2018（2）一、促销目的

一年一度的五一劳动节又要来临了，在手机零售行业整体销量下滑的市场中抓住大型节假日做促销，从而拉动销售提高销量，树立品牌形象，清理前期不良库存！

二、促销时间

5月1日——5月3日

三、促销对象

可能形成购买的所有顾客

四、促销活动

1、买手机返现金，最高返现xx元（特价机除外）

将资源机、主推机等高利润机器打到单页显著位置。标明原价，返现多少元！相当与多少元。

例如xx原价999元，返现金300元相当与699元，单页突出300元字样。其他机型可根据利润返现金从几十元到上百元不等！商家可根据具体情况自行设置。

2、买手机抽大奖，百分百中奖

只要购买手机的顾客凭销售小票均可参与抽奖，抽奖的形式多种多样，比如准备三个纸箱里面分别放如数字从0到9的十个乒乓球按顺序抽出“1、3、9”数字为一等奖，奖品为xxx□

不按顺序抽出“1、3、9”为二等奖，奖品为xxx□抽出“1、3、9”任意一个数字为三等奖，奖品为xxx□其他为纪念奖可赠送手机挂饰，手机贴膜等小礼品！奖品的设置要根据抽奖的概率及预估当天的销售量和销售额来订，抽中概率越低、销售量越大则奖品价值越高！反之越低！

3、逛北斗送大礼

主推利润机在返现的同时可配送礼品，礼品以厂家礼品为主，各地根据当地的生活习性等自行购买适合自己的礼品赠送。凡持单页进店的顾客凭单页都可以免费领取小纪念品一份！

4、配件打折

活动期间手机配件9折销售。

5、特价机专柜

在店面入口处设立特价机专柜展出一些积压机和处理机等。列出机器详细功能、原价、现价。特价机专柜要有显著的pop标识来引起消费者的关注！

特价机专柜可以有销售人员轮流销售比如一个销售人员销售一小时，销售的机器要有奖励提成。卖的越多提的越高。必要时可以制订负激励政策。

五、价格促销

在价格战越来越激烈，渠道价格越来越透明的今天怎样才能用价格吸引消费者的眼球？在产品没有绝对优势的情况下通

常我们会用“套餐价”和“相当与”来打价格战。

1、套餐价是指在购买一款手机的同时必须要同时购买一款或几款该手机的配件。首先手机的价格打的很低，用配件的利润来平衡手机的利润。比如xx的5800现在进价在2550左右。那我们在单页上就可以打成”套餐价：2599”搭配的配件套餐为原电或品电、大容量多媒体卡、蓝牙耳机等！三种配件的价格为599。这样就能达到手机的利润配件赚。做套餐的机器也要根据具体型号来做不同的套餐。比如xx就不可能搭配蓝牙耳机或多媒体卡做套餐。具体情况还要商家自己灵活掌握。

2、相当与现在很多商家都在和当地的运营商合作，就可以运用相当与 比如xx销售价格269送268的话费那就可以在单页上打1元买手机相当与1元。如果没有和运营商合作的商家可以送配件比如送品牌电池送万能充等。

如xx卖199送价值68元的品牌电池1块相当与131元。品牌电池的成本一般在10元左右而1200的售价应该在17*9之间，这样打即没有损失利润和销量消费者还感到有了实惠！不管是“套餐价”和“相当与”都要在宣传的显注位置上标注上价格，从而达到吸引顾客的目的！

六、店面布置

店面以绿色为主，以春天形象为主体形象，天棚陪绿色柳条枝叶，主要位置悬挂pop广告及x展架，设立礼品堆放！

七、宣传渠道

1、发促销短信，向目标客户、潜在客户发布精炼的促销讯息，特点是成本低、经济适用；

6、促销即将活动开始的两三天前，迅速搞好各专卖店店面促

销氛围：拱门（充气拱或气球拱）+条幅+x架+标贴+宣传单页，创造出热销的氛围。

7、对销售员进行集中培训，统一促销口径和规范促销用语，如“您好，欢迎光临！现在我们正在开展买手机送现金促销活动，有xx等优惠措施”等。

五一手机店促销活动策划2018（3）第一部分：活动概况

一、活动背景分析

如今我国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。价格战已大大压缩了手机行业参与者的平均利润，可以说是已经进入白热化阶段。我市的手机销售终端更是不计其数。要想在五一黄金周突出重围，抢占市场份额实可谓难之又难。但随着科技的发展高新技术被逐渐运用到手机上，人们对手机的更换频率越来越快，所以说我们还是由市场的。

二、活动时间：2018年5月1日——7日

三、活动地点□xx手机卖场及门前搭台演出。

四、活动方式：实行柜台手机展示、团购优惠与店外路演发放传单相结合的方式。

五、活动主题：爱力通讯精彩不断，爱力通讯让你无所不能。

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。

3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与搭台路演结合的形式，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力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、活动开展时逢五一黄金周，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

1、锁定目标消费群体：在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。

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。

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：

在光明大街和陵园路上每隔50米，高4米的地方悬挂条幅（相邻条幅的内容不同）。

2、舞台布置：

*1米高，长为4米，宽为3米的台子，用红地毯铺上。

*背景长4.5米，宽2米。

上行写□xx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、店内设置：

*店内布置在平时的基础上进行适当的改装，突出节日氛围。

二、人员选择

1、舞台人员选择：

乐队现场配合邀请的xx大学飓风艺术团演出，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。主持人外观端正，语言感染力强，并且有很强的应对现场的能力，。

2、柜台销售人员选择：

由店内长期促销员和临时促销员共同组成，但以长期促销员为主。（所招的临促要五官端正，熟悉卖场布局，并且能够跛脚流利的向顾客介绍每款机型的功能、配置和卖点）。

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、柜台人员穿上店内统一服装；

四、舞台表演：由飓风艺术团全权安排。

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。

第四部分：媒宣方案

一、宣传周期

三、5月1日——7日活动开幕。

第五部分：成本预算

项目所需资金 单位：万元

媒体宣传费用3xx

场地费用0.5

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅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 0.25

其他费用 0.2

现场布置费用 0.05

所需费用合计：5.515

第五部分：服务支持

一、增值服务

推出适合手机特色的增值服务，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。

第六部分：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。