最新华为手机活动促销活动 手机促销活动策划方案(大全5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。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

华为手机活动促销活动篇一

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。

礼品费用核销办法:根据各地促销活动其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。

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: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。

存的实际情况，按照1/3或者1/4（比例可自定）的数量补部分赠品，后续发货则按一比一配发；而且，这种补库存的情况，必须来自于该售点有新的订单下达。

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。

促销员演示样机配备k098,k028,k128必须配真机。

陈列和形象更新。为突出音乐手机的主题以及整体品牌形象，在促销开展之前，各地务必在大卖场，核心售点，专区中尽可能使用新的背板（音乐手机主题背板）；并且使用1-2节柜台做专门的音乐手机陈列。工厂届时有专门的陈列示意图，各地务必按照示意图执行。

各地征订的音乐手机演示音箱必须集中陈列于促销活动售点。尤其是人流量大的核心售点。

本次促销赠品，很好地和音乐手机"完美音质"的卖点相切合，可以在销售时加以演示，进一步突出"完美音质"的概念。因此，促销品的备货和补货非常关键。

抢占销售卖场的关键陈列位置。陈列位置越好，越多，越大，销量就会成倍提升。因此，各地在9月15日前，要设法拿下关键陈列位（人流大，留驻率高）。

注意资源的投放和集中优势兵力。旺季的时候，其他品牌也是重兵投入，参照五一联想在长沙市投放的的临促数量（300名临促），估计十一各品牌的投入力度会更大。因此，各地要注意借力打力和集中优势兵力，必须抓住主动拦截顾客并带到柜台前这一关键环节。

业务团队销售竞赛和短信互动。在国庆三天高频度互动。其余时间每天短信通报省内各地销售。

10,注意国庆七天的人流特点。对历次节假日旺季的观察表明，第1,2天，省会城市，二级地市的人流量会大，第1天的销量会达到平时7-10倍，第2天达到平时的3—4倍；第3,4,5天，

人流回落到地市，县城，乡镇，销量为平时的1.5—2倍；
第6,7天，一级城市又有所上市，但总量增长不大，和平时周末类似。各地注意根据此人流特点，安排促销活动开展和资源调配。

11,国庆当天要准备低价格机器冲量。比如:k218等。

预防问题:

赠品的流失问题，必须有严格的流程控制，促销员必须填写《赠品发放登记表》。每发放一个赠品，都必须在表上做相应填写。

活动效果延续性的问题。要设定促销目标，开展分组竞赛；促销活动过程中强化业务员户外推广以及站柜销售等推进促销效果；利用销售奖励政策拉动乡镇客户持续关注和主推。

终端赠品发放登记表

华为手机活动促销活动篇二

双十一已经成商家们一年一度的盛典，各种促销、打折活动都会让顾客们趋之如鹜。怎样的活动方案会让客户们更加喜爱呢，快来看看吧，希望对你有用。

手机已经成为人们必备的用品，也成为通讯市场最大的竞争力。那么如何促销自己的手机品牌呢?接下来我们看看一些手机促销方案和活动。

手机促销手段直接影响着手机促销活动的好坏，影响着人们对于手机促销活动的注意程度，因此，如何选择合适的手机促销手段成了手机促销活动前商家们最重要的一件事性。

1、降价也是最常见的一种促销方式，也是体现促销力度大小

的一个衡量标准，可以有效吸引顾客的注意力，提高消费动力。降价是消费者觉得最实在的让利方式。但一定要掌握降价的频率和幅度，否则，一方面会缩短产品的利润期，另一方面，降价幅度过大也会让消费者感觉“不踏实”，购买了的消费者会心痛，回来寻“价差”，持币代购的消费者则认为“降这么多，肯定还会再降”的观念，对购买产生疑虑。

2、送赠品或者抽奖。在购买产品时赠送物品和购买产品时可以参加厂家举办的抽奖活动，赢取奖品。

3、特价机就是在将部分产品价格降到很低，以低于成本价或者稍高于成本价出售，起到吸引顾客，带旺人气的作用。特价机都是限量限时的，这是特价机和降价这两种促销方式的区别所在。特价机的主要作用有三个：一是带旺人气，二是帮助清理库存，三是帮助经销商完成销售量和销售额。特价机是利润很低的销售，有时甚至是赔本的买卖，因此要合理运用，否则会造成价格的混乱，影响整体的销售。有些经销商为了扰乱竞品市场，就选择先进一批竞争品牌的畅销产品，然后以特价销售，打乱对手的市场价格，乘虚而入。

4、展示是举办产品的展示活动，促进销售的一种方式。展示要充分配合促销活动主题，要有新意，要对市场做出科学的预测。同时，展示涉及的.面比较广，要事先联系好售场，做好准备工作，否则会造成物资的浪费，使促销效果大打折扣。

5、人员促销。利用促销人员的能动性进行人员促销，用高提成提高促销人员的积极性。

当然促销的活动还有很多种，只要用心去做，一定会做好，如果你想了解更多的手机促销方案，不妨在一品威客网发任务让更多的人帮助自己寻找最适合自己的产品的推广方案。

一、市场现状分析

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有，当然**区域在该乡镇范围内;提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，课件下载[*]可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆!

首先明白一下几点

你的店位于乡镇 客服消费能力差

对品牌的忠实度不高 所以你的产品应该以外观和使用为主 不要打品牌广告

1，国庆中秋齐贺礼

建议可以与相近的其他类型店铺共同举办，例如食品店或者超市，买电子产品赠送中秋贺礼或者其他。 2，考虑消费者的经济能力，可以选择举办很常规品牌的手机mp3mp4降价大回馈活动，这类活动最重要的是宣传，只要宣传到位就ok除本站[*]了一半的散发传单等等，本人建议可以从学校的学生入手，对于mp3mp4除了降价以外，可以送给学生消费者qb卡，游戏卡等网络消费的东西，这些东西网上均可以购买到。毕竟大部分高中生，初中生对qq以及网络游戏很有兴趣.

3，买一送一，针对笔记本电脑而言，买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户，所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。

4，针对手机，低价的品牌手机，以及国产山寨机可以对外宣传为“抛售处理”，

亏点，主要目的是让更多人知道你的课件下载[*]店 知道你的店的产品质量好。所以手机尽量选择进口的质量不错的，消费者换购至少要让他们换购的手机使用时间长点，这样对塑口碑是有好处的。

一、市场现状分析

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有促销，销售量也不一定高。2、现在很多手机都有mp3的功能，目标消费人群的消费能力较差，那么很多人就不会为了听音乐或看视频，再另外购置mp3/mp4。由于顾客的品牌忠诚度不高，那么参加活动的手机着重以功能、价格为特点，而不需要考虑品牌手机。

此外，由于外来人口众多，那么贵店所在乡镇应该是属于工业企业集中区域，因此电脑耗材作为办公必备耗材，需求量应该不少。可以在电脑耗材这块上多做促销活动。

二、宣传推广

要搞促销，就要先做好宣传。一可以通过派发传单的方式来宣传，派发地可以选择超市、菜场、主要街道、工业企业园区附近等;二在主要交通要道、人流集中区域悬挂广告横幅，如“中秋国庆惊喜大促销”等;三是张贴海报，在人流集中区域

张贴宣传海报。

三、促销活动细则

1、推出几款特价机。这些机型功能要比较齐全，比如拍照、上网、音乐等功能;价格要尽量实惠，最好在千元左右的机型中考虑。外观也要尽量时尚些。这些手机的目标人群是35岁以下较为年轻的人。

2、买手机送话费活动。推出几部指定手机送一定的话费。这些手机的基本功能要全，外观不求多时尚，也可以是贵店需要尽快出手的一些机型。这类手机的目标人群是35岁以上讲求实惠的人。

3、满就送。消费到一定金额可以送一定的产品，这些所送产品要实惠。

4、满额换购。消费到一定金额可以以低价格或低折扣换购一件数码产品，特别是电脑耗材一类。

5、在贵店如果购买一台电脑，可以赠送一张优惠卡。优惠卡的内容可以是：以后在店内购买其他电子产品打8折;终身免费**维修电脑(免工时费)，当然**区域在该乡镇范围内;提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆!

首先明白一下几点

你的店位于乡镇 客服消费能力差

对品牌的忠实度不高 所以你的产品应该以外观和使用为主 不要打品牌广告

1，国庆中秋齐贺礼

建议可以与相近的其他类型店铺共同举办，例如食品店或者超市，买电子产品赠送中秋贺礼或者其他。

3，买一送一，针对笔记本电脑而言，买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户，所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。

华为手机活动促销活动篇三

一、市场现状分析

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有促销，销售量也不一定高。2、现在很多手机都有mp3的功能，目标消费人群的消费能力较差，那么很多人就不会为了听音乐或看视频，再另外购置mp3/mp4由于顾客的品牌忠诚度不高，那么参加活动的手机着重以功能、价格为特点，而不需要考虑品牌手机。

此外，由于外来人口众多，那么贵店所在乡镇应该是属于工业企业集中区域，因此电脑耗材作为办公必备耗材，需求量应该不少。可以在电脑耗材这块上多做促销活动。

二、宣传推广

要搞促销，就要先做好宣传。一可以通过派发传单的方式来宣传，派发地可以选择超市、菜场、主要街道、工业企业园区附近等；二在主要交通要道、人流集中区域悬挂广告横幅，如“中秋国庆惊喜大促销”等；三是张贴海报，在人流集中区域张贴宣传海报。

三、促销活动细则

1、推出几款特价机。这些机型功能要比较齐全，比如拍照、上网、音乐等功能；价格要尽量实惠，在千元左右的机型中考虑。外观也要尽量时尚些。这些手机的目标人群是35岁以下较为年轻的人。

2、买手机送话费活动。推出几部指定手机送一定的话费。这些手机的基本功能要全，外观不求多时尚，也可以是贵店需要尽快出手的一些机型。这类手机的目标人群是35岁以上讲求实惠的人。

3、满就送。消费到一定金额可以送一定的产品，这些所送产品要实惠。

4、满额换购。消费到一定金额可以以低价格或低折扣换购一件数码产品，特别是电脑耗材一类。

5、在贵店如果购买一台电脑，可以赠送一张优惠卡。优惠卡的内容可以是：以后在店内购买其他电子产品打8折；终身免费维修电脑（免工时费），当然**区域在该乡镇范围内；提供免费的打字、上网等内容培训。

6、延长数码产品的保修期。可在原先保修期的基础上增加一年或两年时间。主要目的是提高服务品质，留住客户。

7、在耗材方面，可以推出特价产品，或者买几送几这样的活动。

以上只是我想到的几点，如果您觉得感兴趣，可以再联系我，对方案加以有针对性的修改完善。祝生意兴隆！

首先明白一下几点

你的店位于乡镇 客服消费能力差

对品牌的忠实度不高 所以你的产品应该以外观和使用为主 不要打品牌广告

1，国庆中秋齐贺礼

建议可以与相近的其他类型店铺共同举办，例如食品店或者超市，买电子产品赠送中秋贺礼或者其他。

3，买一送一，针对笔记本电脑而言，买笔记本送mp3之类的。因为是乡镇用户，所以笔记本相对而言比较难销。这个要看当地的情况了。

华为手机活动促销活动篇四

手机促销方案题目：

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）

手机促销活动时间：

每晚7：30——9：30

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！在规定的时间里，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，原你天天快乐！

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：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。

点评：

第一：吸引了路人的眼光！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。

第二：通过这个活动，可以让顾客了解到商店里一些手机的

性能，满足一些顾客自己心爱的手机，和虚荣心，因为有些手机价格贵，顾客只能梦想拥有。

第三：通过这个活动，让更多的顾客利用商店的手机，给自己的亲人和朋友发了一份祝福，并且无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

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！

华为手机活动促销活动篇五

一、活动时间：

20__年9月8日—20__年9月10日

二、活动地点：

超音波通信城(紫金店和西街店)

三、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“9.10”教师节为主题，以“9.10”为策划原点做出相应的促销方案。

四、准备工作：

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)；

五、活动内容：

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9月8日起至9月10日截止，在上党晚报做原创短信大赛，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；

六、活动流程：

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；

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；

2、15：30分开始现场编短信比赛，并给予奖现场编短信比赛，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；

6、17：30分活动结束

七、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

八、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(如八月十五，国庆等)。