

手机活动促销方案 手机销售营销活动策划方案(通用7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。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

手机活动促销方案篇一

学校：

班级：

姓名：

学号：

元旦将至，现为中国移动玉林分公司圣安营业厅做一份关于手机的促销策划。

一、促销策划准备阶段。

1、市场分析

据了解，根据谷歌的报告，中国城市居民35%已拥有智能手机，普及

率及新用户比例均是世界最高的地区之一，并且54%的用户有意愿购买智能手机。中国城市居民25%使用的 智能手机为国产手机，中低端智能手机成为中国市场的主流，中低端智能手机主要价格在1000—2000元之间，使用智能手机的群体多为中年和青少年群体，对手机要求高，主要用手机来上网和

娱乐。中年以上群体主要使用功能手机，对手机没有太大要求，主要为满足通话。所以本次促销主打智能手机，功能手机为次要。

2、中国移动玉林分公司圣安营业厅促销策划的swot分析

s(优势): 中国移动玉林分公司圣安营业厅地处市中心的黄金地带，是玉林玉州区最大的营业厅，知名度高，购买有保证。另外，此次促销的手机多为中国移动公司向国内多个品牌手机订制的，因为有好的渠道，所以在价格上有很大的优势。手机品牌多而广，都是国内知名品牌，主要有中兴、华为、联想、酷派等多个品牌，可以给消费者多种选择，不会面临品牌单一的尴尬。中国移动玉林分公司圣安营业厅还有另外一个更大的优点，便于把手机和话费套餐绑定或买手机送话费，还可以买手机送礼品等多种促销组合形式。

w(劣势): 主要面对联通公司和市场上的竞争。另外，手机为中国移

动的订制手机，不能和联通的 sim 卡兼容。移动的买手机绑定话费等套餐普遍较高，一部分人不可以接受。

o(机会): 通过促销，进一步扩大市场占有率，和手机运营商双赢。

t(威胁): 面临中国联通公司和中国 电信的激烈竞争。

二、促销策划实施阶段

1、制订手机套餐

只要你充值1000元的话费，就得到等价值1000元的智能手机一部，最低消费每个月78元，每一个月返还话费35元，承诺在网时间3年。（其他价值的手机也可仿照这样制订套餐）。

只要你买价值1000元的 智能手机一部，就可以免费送你价值50元的礼品和抽奖机会一次，礼品可以是洗衣粉、洗发水、沐浴露等等。抽奖礼品可以是 洗衣机，自行车等（其他价值的手机也可仿照这样制订套餐）。

只要你充值150元话费，外加一元，就 可以得到等价值功能手机一部，最低消费25元，每一个月返还15元，承诺在网时间2年（其他价值的手机也可仿照这样制订套餐）。

2、宣传阶段

制订好相应手机套餐以后，要印制大量的宣传单，在 节日到来之前大 派发，制作相应的 横幅，促销前和促销当天悬挂。

3、部署好促销当天的工作安排。因为人流量太大，可以适当招聘一定量的兼职人员，并做好培训。

4、提前一天布置好促销时的 场景，包括铺设红地毯，搭建帐篷，及象征喜庆的拱门、用来宣传的大型音响设备等，及时安排保安维持安全工作。

三、促销策划控制阶段

1、促销当天，注意摆放出去手机的安全，最好是摆放在玻璃柜里面，客户想看哪一部手机才拿给他看，并且有保安巡逻，以防人多会有突发情况。

2、做好人员的分配工作，每一个工作人员都照看相应的 手机，分配有人专门负责礼品和有专人负责抽奖环节，吃饭时间时应该轮值。

3、做好写单工作，最好 不用给临时工作人员写单。做好验钞工作，以防收到假钞，最好现场有验钞机。

4、现场有人派发传单。

四、促销策划效果

1、每一天促销完成，都应该及时找出当天做得好和做得不好的地方，及时改进，及时制订相应政策。

五、促销策划的预算

2、拱门、宣传用的音响、帐篷、红地毯等，圣安营业厅本来就有，不用向外租借。

3、传单两千份，大约花费 $0.1 \times 2000 = 200$ 元，发传单人员劳务费120元，横

幅10条，约花 $30 \times 10 = 300$ 元。

4、总花费大概是 $1440 + 3780 + 200 + 120 + 300 = 5840$ 元

六、促销策划总结阶段

1、通过本次促销，统计好本次热卖机型，分析原因和市场情景。

2、总结本次促销经验，做好这次工作人员的奖惩措施。

手机活动促销方案篇二

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_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。

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_礼品顾客就认为自己享受到了双重优惠。

手机活动促销方案篇三

- 1、迎接网络情人节旺季，品牌宣传造势。
- 2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件。
- 3、搞好客情关系。

迎五一，__冰箱大优惠。

20__年_月_—_(实际操作效果好，延长到_月_)。

- 1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、人员、物料的支持。
- 2、__日在__市场做宣传：贴海报和包装三轮车，__日在商场前贴海报。
- 3、__日检查库存和现场物料。
- 4、活动统一说辞的提炼：__厂家“五·一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

2、_款样机输出。

包装三轮车(辆)___元、运输费用___元、临时促销___元/
天×2=___元，共___元(场地有商场申请)。

1、期间共销售___台，占当月销售___台的___%。主要竞争对手
当月销量是___台。

2、为“五一”旺季做了充分的宣传，就“五一”七天销量
为___台。

3、客户当月提货___台，为历史最高记录。但由于估计不知和
其他因素，导致在5月_日畅销型号(____、____等)就开始断货影
响了五一的销量。(该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射
过来的。)

4、使___市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使___
的___。(意外收获)

5、取得了客户的信任。

手机活动促销方案篇四

“爱上***，诚信健康的地板带回家”

3.15——3.25

3个承诺——诚信消费、健康消费、品质保证

1个选择——将健康、环保、时尚的xxx地板带回家

5项优惠——免费赠送：踢脚线、扣条、地垫、门垫、精美礼
品一份

前期筹备：

1、3月10日前公司完成易拉宝设计方案（由经销商自行制作），相关宣传资料。

2、3月14日各专卖店完成所有与本次促销相配套的店面及其他布置。

主要包括：

悬挂条幅

张贴海报

摆放易拉宝

可根据情况摆放其他奖品及促销物品，如：小家电，气球等物品

3、3月14日前对促销人员进行培训，组织促销人员认真学习本次促销。注：建议培训主要围绕以下主题：

（1）每日订单上报的及时性。

（2）强调vip活动将是***品牌长期深入推广的一项活动，重点在于为客户解决后顾之忧，验证购买地板的真实性并在今后的售后服务当中享受贵宾式的服务。

随着一次次消费者权益日的开展，315显然已经成为了消费者权益的代表，是消费者信赖的代名词，消费者在这样的一个日子里消费感觉比平时要踏实的多，认为质量要比平时有保障，所以，精明的商家借315良机，进行‘’》315促销活动，给出各种优惠信息，很轻松的就创造了一次销售好机会。这本是很好的机会，但是商家一定要记住315的本质，切不可做一些不实的促销活动。

(1) 315促销活动要设立与自己产品贴切的主题促销

(2) 315促销活动要与315节日相呼应。

手机活动促销方案篇五

“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x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。

手机活动促销方案篇六

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：

手机活动促销方案篇七

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。

xx年5月1日——7日(暂定)

终端销售店铺及门前搭台演出。

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。

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。