# 苹果手机销售活动 手机促销活动策划方案（优质5篇）

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 苹果手机销售活动篇一

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_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。

一、参与门店:

永丰县欧阳修乐享营业厅

永丰县恩江大道乐享营业厅

永丰县直街开心100乐享营业厅

开业时间:20__年8月8日-20__年8月11日

二、开业氛围布置:

1、连续三天腰鼓队游街宣传

第一天移动支持,后两天我们自行组织;

2、鞭炮

开业当天燃放鞭炮两挂,鞭炮摆放成”8”字型，晚上燃放烟花。

3、门店氛围布置

开业当天厅内布置气球彩带吊旗;门口布置帐篷、彩虹门、花篮、篮球架、气球墙。

三、开业宣传

1、移动群发短信宣传

2、门店各种海报,单页宣传,开业前在主要人流聚集地派发单张

3、音箱录音循环播放,内容:永丰县乐享手机卖场盛装开业,进店就送礼,手机低至99元起,还可以参加抽奖活动,平板电脑、

空调扇、压力锅等你抱回家;开业购机，优惠到家，机会不容错过;亲爱的永丰父老乡亲，赶快行动吧!

四、现场促销活动主题及细则

1、进店有礼享免费贴膜

开业期间凡进店用户，可赠送纸巾一包或鼠标垫一个□4g环保袋一个。在有条件的情况下可以提供免费贴膜(礼品赠完为止)

2、热门手机享特价

开业期间热门手机产品销售压低，特价活动机型如下:

品名开业特价原价

小米315991999

三星916812991699

华为g62011991599

酷派873010991699

酷派8720l9991399

红米1s8991199

酷派87057991199

华为y516699899

三星7898499799

华为y325299499

腾信t1899299

3、购机有礼、抽奖赢大礼。

开业期间购机用户除可以享受多重好礼，还可以现场抽奖，中奖。现场置一抽奖箱。

名额与奖品设置如下:

特等奖1名平板电脑一台

一等奖3名空调扇

二等奖5名电压力锅

三等奖8名电磁炉

参与奖50名纸巾一条

4、手机知识能值钱:

开业活动期间，用户进店体验，回答五道与手机相关的问题，即可获得现金券50元(可购买店任一款手机，特价机除外)。

5□3g/4g智能机办理送话费，还有礼品拿

1、移动现有3g/4g智能机政策，赠送话费，合家欢手机销售。

2、开业期间智能机办理送话费的客户都可获赠洗衣液一袋。

五、物料需求

名称数量用途单价总价

单页50000张宣传物料

吊旗100个宣传物料

汽球1000个厅内布置

洗衣粉20礼品10200

洗衣液30礼品10300

纸巾500进店礼品0.5250

鞭炮2开业

烟花4开业

手机已经成为人们必备的用品，也成为通讯市场的竞争力。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、活动主题

“沟通才是全家福”，买手机就送全家福!

二、活动目的

拉动销量，抢占市场，为下半年销量做铺垫。

三、活动时间

9月15日——9月28日

四、活动形式

购买指定手机，赠送存储卡、全家福片制作卡。

五、活动内容

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。

六、活动注意事项

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。

母亲节手机促销，本质就是在母亲节，找到目标的消费人群，推出目标产品，采取针对性的促销手段，达到促销目的。对于手机母亲节促销，大部分商家采取了市场细分的策略，我们看一下：

针对年老的母亲：依据老年人的生活习惯及本身的特点，推出方便宜操作的机型，特点大部分如下：功能配置实用、超大字体显示;性价比不错，花销不大，有档次;手写、智能系统、做工精湛;具有专业扬声器等。

针对年轻的母亲：针对年轻母亲对于新事物的接受能力，以及本身女性特征，商家推出了几款不同性格的手机机型，比

如说针对爱美母亲，推出购机赠美容物品，时尚母亲，推出高科技产品特价等等。

今年的五月对于商家来说是一个繁花似锦的月份，商家们忙着一个接一个的节日促销，为商家带来了不小的市场效果，但同时存在着促销疲劳的问题，因此，要想在母亲节再次吸引消费者，在促销手段的选择上就需要下一番心思了。

下面是一些常见的促销手段，供大家参考：

1、送礼品，顾名思义就是在购买产品时赠送物品。

2、抽奖，抽奖也是常见的促销活动形式，主要就是购买产品时可以参加厂家举办的抽奖活动，赢取奖品。

3、形象展示，有终端展柜形象宣传，有户外形象宣传，有活动logo堆放、张贴。

4、户外展示，户外展示包括路演和路展，主要是指在售场外面和人口密集的活动场所进行的促销活动。展示主要是吸引顾客的注意，向顾客宣传产品和促销活动。一般来说，展示活动在顾客的眼里代表着企业的实力。

5、降价宣传，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。

6、人员促销，利用促销人员的能动性进行人员促销。

## 苹果手机销售活动篇二

20xx.11.11一年一度的光棍节又来临了，你还在单身吗？相信每个“光光”者都有共同的心愿，就是——“脱单”计划，我要告别单身啦！

1、11月11日是所有单身年轻朋友的节日，不妨在美容院的“光棍节联谊活动”中寻找到自己心仪的对象。

2、想要脱离光棍节，想要那个他/她看到自己美好的一面，不妨让美容院来为自己全副武装一下，意思就是让美容院团队精心为你打造心仪的妆容。

3、美容院借助光棍节活动，刺激年轻男女消费，提高美容院的业绩。

4、进一步提升自己的品牌知名度，增加顾客的信任感。

光棍节大声说出你心仪的他/她！

20xx年11月11日

xxx美容院

单身男女朋友(年龄在18—45岁)、美容院顾客

活动期间，参加“脱单表白”环节，以赠送美容产品的方式，对你喜欢的人，说出你最想说的话，表白成功者将免费获得由xxx美容院提供的价值xx元的xx(产品或项目套餐或饰品)，抢完即止！

操作注意：光光者可到美容院选择购买高档的产品，或免费领取小样化妆品的形式来赠送给心爱的ta□表白成功后两人必须同行到美容院才能领取礼品。

在20xx年11月11日光棍节那天，用百分百有奖的形式来刺激顾客的购买欲，每一个与会顾客均可参与抽奖，奖项为一等奖、二等奖、三等奖，四等奖，其中一等奖为所选此次产品或开卡，项目的七五折，二等奖为八折，三等奖为九折，四等奖为小礼品一份。或者说厂家的特价产品时，一等奖100元，

可赠500左右元产品最好是套盒，4瓶加卡一张护理卡。

通过事先核算成本，可将一、二等奖设计多些，用奖券的形式，也可用四色乒乓来做奖券。抽奖时尽量让新客人也能抽到奖；同时私底下满足一些客人想拿一等奖的要求。

## 苹果手机销售活动篇三

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，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。 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。

## 苹果手机销售活动篇四

手机促销前期要做好各个方面的准备工作，首先要设计一份手机店促销的活动实施方案，下面本站小编就带大家了解手机店开展促销活动该如何写策划方案，欢迎大家参阅。

一、oppo手机swot分析

二、活动目的

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。

三、活动主题

“留住最真的”

四、活动时间

20xx年5月1日—5月3日

五、活动地点：

南坪万达广场、沙坪坝三峡广场

六、活动对象：

大学生、情侣、工人

七、活动内容：

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前摆上电视机，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没接触过销售，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(从而可以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。

活动中的操作节目设置：

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。

(2)由几对情侣之中的一位男士(女士)蒙上眼睛摸台上的其余嘉宾女士(男士)的脸，看是否可以辨认出对方.

(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除以上优惠还再送一个原装电池。

八、活动经费

九、促销评估

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。

一、中秋节手机促销活动目的

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和力量。

二、中秋节手机促销活动主题

与xx手机共婵娟

三、中秋节手机促销活动对象

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。

四、中秋节手机促销活动时间

中秋节手机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。

五、中秋节手机促销活动内容

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。

六、中秋节手机促销活动宣传：

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、中秋节手机促销活动注意

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。

以上的中秋节手机促销方案只是笔者的个人总结。更好更专业的中秋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中秋节手机促销方案。希望以上的中秋节手机促销方案，对您有所帮助。

一、活动主题

“沟通才是全家福”，买手机就送全家福!

二、活动目的

拉动销量，抢占市场，为下半年销量做铺垫。

三、活动时间

9月28日——10月08日

四、活动形式

购买指定手机，赠送存储卡、全家福片制作卡。

五、活动内容

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。

六、活动注意事项

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。

## 苹果手机销售活动篇五

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。表明原价，返现多少元!相当与多少元。;例如cecta60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

在店面入口出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??

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。比如诺基亚的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。比如诺基亚1200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三星的c288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。如诺基亚1200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。