# 2024年手机促销活动策划广告(五篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-07-18

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。手机...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

**手机促销活动策划广告篇一**

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

面向所有社会人士，主要为在20-30岁阶段的消费者，及本小米公司工作人员。

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品店，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

手机促销活动策划广告篇二

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。

手机促销活动策划广告篇三

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。

手机促销活动策划广告篇四

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

5月1日-5月3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。

手机促销活动策划广告篇五

前言

公司拥有厂房面积50000多平方米，员工\_\_多人，下属有移动电话，数码产品，电话机，smt，塑胶，模具、喷油丝印等。

天时达公司早在1997年就获得德国tuv的iso9001的质量体系认证证书，产品质量稳定可靠，多次被评为“消费者信得过产品”、“中国消费者委员会推荐产品”、“中国公认”及“中国名优产品”。自98年以来，天时达公司一直被深圳市人民政府评为“深圳市高新技术企业”，天时达移动公司的手机建设项目连续三年被深圳市人民政府评为“深圳市重点建设项目”。

天时达手机促销策划书结构：

一、广告目标：五。一黄金周对天时达手机进行促销

二、目标市场：销售促进策略

三、主题：天时达手机

四、促销设置及安排(现场促销)

(一)促销时间：五月一日------五月七日

(二)促销地点：牡丹江市东一步行街

1.首先地点的选择政府相关部门不会干扰，因为没有机动车进入，不会影响交通不畅。

2.东一步行街地理位置很优越：

南面：是文化广场，是牡丹江市的市中心。

西面：是太平路路，有百货大楼等大型购物商场。

北面：有大福源和火车站。

这些位置的组合，使东一步行街客流量很多。

(三)现场促销布置：

1.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)，一共三个条幅。

2.舞台布置：

\_\_背景长4.5米，宽2米。

上行写：天时达手机五。一真情回报牡市人民(天时达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，电风扇电饭锅等盒子，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。

\_\_舞台前在摆个气模

3.柜台设置：

\_\_柜台和舞台距离为8米，用12个玻璃柜台围成一个正方形

\_\_柜台里房个木制三脚架高2.5米，用来贴海报

\_\_真机放在柜台里

\_\_柜台上放模型，模型下放着相应的传单

\_\_柜台的手机应按价格摆放

\_\_每个柜台旁都安装一个太阳伞(防止天气太热晒到机器和影响销售员和消费者)

\_\_每个柜台有两位销售员

(四)人员选择

1.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)。

2.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，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，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)。

(五)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，尽量显的有风格但还不另人反感。

2.柜台人员的服装应统一，尽量黑色或蓝黑色，里面穿浅颜色的衣服，并佩带柜台销售人员的标志。

(六)舞台表演

1.首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强尽的节拍性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。

2.游戏可选择孩子参与(孩子富有吸引一定的吸引力，能吸引消费者的注意)，可根据舞台的大小选择参与者，例如：“如左手摸着由膝盖，右手摸着左耳垂，随着主持人说几就转几圈，看谁先倒，倒的就不用比了，可以先站到一边，最后剩一个孩子时停止，把几个孩子都弄到台前，然后根据掌声评价第一，第二等(这样可以让观众参与，可以调动观众的情感)。

3.主持人对天时达最近新研制的手机进行介绍，.大多介绍的手机应是价格高的手机(不要介绍时间太长，介绍时要看人数的多少来进行介绍，介绍时要幽默，能使消费者听进去，从而在消费者购买时能起到一定的增加销量的效果)。

4.买手机有赠品同时还可以抽奖一次，抽到奖的，主持人应进此奖进行发挥，刺激消费者购买。

(七)奖品

1.消费者对什么赠品感兴趣，例如手机链等。

2.奖品应是消费者在实际生活中能应用的，而且，要有一定档次，例如手表，茶具，手机的耳机，彩电，等等。

五、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，以及广告宣传让左右消费者的态度。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找