# 最新手机促销活动方案主题(五篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-20

*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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。手机促销活动方案主题篇一拉动销量，抢占市场，为下半年销量...*

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。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

**手机促销活动方案主题篇一**

拉动销量，抢占市场，为下半年销量做铺垫。

x月28日——x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xx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xx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。

20xx年x月8日—20xx年x月10日

超音波通信城(紫金店和西街店)

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因此刻的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家务必提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“”教师节为主题，以“”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;

2、详细了解各厂家是否有促销活动，这样能够借用厂家促销的机型做为亮点，能够有效的降低成本;

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，从礼品上吸引飘过的潜在消费者;

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;

3、准备一些很简单的关于教师的问题及游戏，使消费者看到获得奖品的期望，从而调动顾客参与用心性;

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信息比赛，编写“老师，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;

5、从x月8日起至x月10日截止，在上党晚报做原创信息大赛，以“教师节”主题为评选出

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;

7、推出团购机型：诺基亚、三星、索尼爱立信、联想等(机型待定)，团购条件需十人以上;

x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资料;

x月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目;

2、15：30分开始现场编信息比赛，并给予奖现场编信息比赛，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;

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、如果促销效果明显能够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。

**手机促销活动方案主题篇二**

20xx年9月8日—20xx年9月10日

超音波通信城（紫金店和西街店）

为了提升专卖店形象和品牌，以及知名度，提升销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提升自己的销售量。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。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

2、详细了解各厂家是否有促销活动，这样可以借用厂家促销的机型做为亮点，可以有效的降低成本；

3、销售人員的培训，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；

3、准备一些很简单的关于教师的问题及游戏，使消费者看到获得奖品的希望，从而调动顾客参与积极性；

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“老师，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；

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；

7、推出团购机型：诺基亚、三星、索尼爱立信、联想等（机型待定），团购条件需十人以上；

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分由礼仪公司这边安排出演节目；

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分由公司来安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司这一方安排出演节目；

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、人員的安排：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；现场控制人員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，工作人員的招聘及简单培训、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。

**手机促销活动方案主题篇三**

一、xx节手机促销活动目的

利用xx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。

与xx手机共婵娟

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，良好的沟通从这个完美的节日开始。

xx节手机促销活动时间就应辐射到xx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。

1、xx节手机促销方式，能够采用让利促销，即打折扣或是购机赠品等。

2、xx节手机促销还能够采用活动促销，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，过关能够获得xx影院电影票两张及婵娟玩偶一个；当天举行互动活动，消费者能够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。

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、对工作人员进行职责分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

以上的xx节手机促销方案只是笔者的个人总结。更好更专业的xx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xx节手机促销方案。期望以上的xx节手机促销方案，对您有所帮忙。

**手机促销活动方案主题篇四**

去年,oppo手机在南通各大卖场里的销售比例为18%，诺基亚40%，三星20%，步步高15%，金立8%，虽然销售比例不及诺基亚、三星，但在国产品牌中稳居第

一。从今年年初开始，oppo手机的销售比例明显下降，已不足18%，而竞争品牌步步高却在不断上升，甚至超出了oppo。同样是步步高旗下的一个品牌，在功能上oppo与步步高手机的功能大同小异,而在价格上oppo却比步步高手机的价位要高，性价比不如步步高。oppo手机销量下降的原因是：一方面是知名度不高；另一方面是步步高手机的市场定位是中低端用户，而oppo手机的市场定位是中高端用户，相比而言失去了一些低端的潜在顾客。而高端用户不会冒然选择oppo，毕竟oppo是一个国产品牌。相对于贸易机而言，oppo还不具备竞争力。金立手机曾今也是国产品牌中的佼佼者，主打双卡双待，而且价位也是比较低的，所以金立手机的竞争威胁也是不容忽视的。

oppo手机想要在众多国产品牌中脱颖而出还需付出诸多努力，本次五一促销活动就是为了提高知名度，扩大销量而举行的。

根据上文的市场分析，本次南通oppo手机五一促销活动的目标确定为：

1.鼓励使用者介绍其周围的人使用因为使用者的一句话比大量的广告更具有说服力。口碑营销是一种不需要高成本投入而成效显著的方法。美国的一项调查表明：一个满意顾客会引发几笔潜在的买卖，其中至少有一笔可以成交；一个不满意顾客可以影响25人的购买意愿。所以，鼓励使用者介绍其周围的人使用也是一种好的营销手段。

2.争取未使用者使用，一个企业想要继续生存下来，不能总是依靠一些老顾客，要发掘新的顾客，这样才能扩大销量，提高市场占有率。

3.吸引其他品牌使用者试用，oppo手机的目标消费者群是年轻、时尚的一族，他们的特点是追求时尚，喜欢体验新的事物。oppo手机利用这次促销活动以吸引他们前来购买。

4.排除竞争性促销，每逢节假日，各个品牌手机都在进行促销活动，以吸引顾客。不进行促销活动消费者将会被竞争者的促销活动所吸引，在气势上也低于竞争者，不利于促销员的销售工作。

本次活动面向南通所有的人。如果把促销的对象比喻成靶子，促销本身就是箭。促销这只“箭”直中“靶心”，威力才够大、够猛。本次活动是oppo手机南通代理商举办，仅限于在南通市场上进行广告宣传。

20xx年5月1日至2日，即劳动节。平时，大家都比较忙碌，没有时间逛街买东西，一般人们会选择周末，节假日出来购物。届时，市中心人流量会大量增加，是举行促销活动的最佳时期。

南大街五星广天手机移动大卖场。本卖场位于市中心，是人流量最多的地方，也是接触顾客最多的地方。同时，本卖场门口有一块很大的空地，可以搭建舞台，这样不会影响交通不畅。本卖场离八仙城、时尚街比较近，届时定会有许多人经过本地。此外，本卖场也是南通市最大的手机卖场，也是顾客购买手机的首选之地。

本次促销活动采用的促销工具是大型的露演活动、pop广告和赠品广告。“五一”是国家法定假日，大部分人都放假，学生也会放假。那时，市中心的客流量会比平常多几倍，大型的露演活动必会引起人们的关注。

惯例的条幅、海报、吊旗是方的，本次活动的条幅、海报、吊旗增加了扇形的图案，kt板是异型的、立体的。应用扇子这个中国元素符号，不仅符合中国传统文化，而且独一无二与众不同，容易辨认，便于传播.绿色比较鲜艳明亮，更有利于消费者走近oppo专柜。除了应用惯例的灯箱、海报之外，我们策划了三层kt板吸引顾客。高层kt板，挂在最高处，吸引10米外仰视的顾客；中层kt板支在柜台上80公分高，吸引5米内平视的顾客；低层kt板吸引3米内俯视的顾客。履行标准：一是设计“抢眼”，吸引顾客眼球；二是悬挂“挡眼”，遮断顾客视线；三是效果“惹眼”，惹急竞争品牌！

通过江海晚报、南通广播对本次oppo五一促销活动进行广告宣传，使南通所有的入都知道此次活动。

促销方案主要内容有：诱因大小、参与条件、促销媒体分配、促销时间长短和促销预算。

本次活动准备的赠品是手机挂件，天堂雨伞和时尚挎包以吸引顾客的关注度。本次赠品是消费者日常生活中所能用到的物品，更能吸引顾客的注意。

本次活动面向大众，只要你愿意都可以参与到活动中来。

本次活动主要通过宣传单页和广告让大众知道。招聘一些兼职大学生在人流量多的地方发宣传单页，让大众对oppo的产品有简单的了解。通过江海晚报和南通广播电视台让大众知道有本次促销活动。

本次活动定为二天。

本次促销活动的场地费20xx元，演员100元每个人，共11人，道具800元，临促50元每天（20个人），再加上主持人，业务员，促销员的工资，再加上赠品总共花去的费用在一万元左右。

在活动开展之前，先对本公司的促销员、临促及业务元进行产品知识培训。本次培训主要是让促销员深入了解oppo手机功能，并能熟练的为顾客演示手机功能，解决顾客提出的各种问题。同时，本次培训的目的是让兼职的大学生对oppo手机的功能有一个简单的了解,能给顾客做简单的介绍,在现场能积极配合促销员的工作.同时业务员也要掌握产品知识，在活动当天处理突发事件，配合促销员的销售工作。

活动当天，业务员在七点之前到达活动现场，在八点半之前将舞台布置好。舞台1米高，长为4.5米，宽为2.5米，用红地毯铺上。背景长4.5米，宽2米。上行写：oppo手机五一真情回报南通人民（oppo手机用别的颜色），下行写：大奖等你拿（奖字写的大些，并且用另一种字体）,舞台左右各放一个音响。舞台前再摆个气模。

柜台和舞台距离为8米，用12个玻璃柜台围成一个正方形，柜台里放个三脚架高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。

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，好及时修复，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，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oppo每款手机的功能，并灵活运用手机，每个柜台站两人，促销员的销量和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。

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令人反感。柜台人员的服装应统一，上身穿oppo工作服，下身穿黑色的裤子，并佩带柜台销售人员的标志。

五一活动现场定会有许多观众，届时，一定要注意现场的安全。包括手机的安全，根据以往的经验，节假日是最容易发生手机丢失事件，促销员一定要保管好手机。

促销员演示样机必须配真机，并且每一款手机里都要插sim卡，每款手机里面至少五条以上的短信，五个以上的联系人，音乐、视频都用手机内置的，待机画面常亮，以便给顾客演示。

陈列和形象更新。陈列位置越好,越多,越大,销量就会成倍提升.因此,各地在5月1日前,要设法拿下关键陈列位(人流大,留驻率高)。

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,务必在卖场里,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。抢占销售卖场的关键是陈列位置。

促销品的备货和补货很关键，要事先安装相关人员务提前准备。

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.

一场促销活动是否成功，要用销量说话，利润说话，投入产出比说话。通过这次促销活动，oppo的销量有了显著的提高，销售比例从平时的18%上升到30%。同时也提高了知名度，让顾客对oppo手机有了进一步了解，到柜台询问、了解oppo手机的顾客比以往多。虽然，这次促销活动oppo虽然未能完成南京总公司给我们的任务，但是，在这次促销活动中，oppo也有做的好的一面。本人觉得oppo较好地把握了目标对象的心理，正确地选择了促销礼品，而且在履整个促销活动中始终紧扣了增加客流量和进一步成交量这两个重要环节，展开终端安排与促销培训，从而保证了促销效果。在这次促销活动中，也吸取了一些教训。活动开始前没能及时与卖场营业员、柜组长等相关人员沟通信息，保证时间等基础因素的准确性。对所有的活动物资没能及时调拨到位。活动前两个星期左右没能做好对活动期间销售商品的调拨工作，并及时将最近的价格政策通知卖场营业员，同时要熟记相关产品渠道供价、零售限价。对活动中可能发生的突发事件没有做事先预测，准备应急方案以应付突发事件。

**手机促销活动方案主题篇五**

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，手机销量的大部分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。

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