# 2024年五一手机店促销活动方案(6篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-07-02

*“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的格式和要求是什么样的呢？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。五一手机店促销活动方案篇一手机促销活动目的：为了提高专卖店形象和品牌...*

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

**五一手机店促销活动方案篇一**

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：

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!

**五一手机店促销活动方案篇二**

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，抢占市场分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。

活动地点终端销售店铺及门前搭台演出。四、活动方式实行柜台手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单相结合的方式。五、活动主题爱怎么听就怎么听，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。

活动分析及策略

手机促销活动现状评述目前知名手机促销现主要存在的问题：

1.目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2. 目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经 黔驴技穷 。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。

3. 目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，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。

2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱听手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

1、活动开展时逢5、1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。

2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动 关爱?亲情?和谐 的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。(品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。)

3、强调 沟通连接社会 的情感因素，突出 品牌背后是文化 以及人性化设置。

室外展台布置

**五一手机店促销活动方案篇三**

活动目的：双11到来之际，针对各电商大势炒作之际，香港路信准备借势造势，策划双11重大营销活动，针对双11这天卖场内的所有手机进行低价促销活动，以吸引顾客形成气势、促成销售。重点体现实体店也可以享受网购价，更安全、便捷、实惠、售后更有保障)

一、 活动主题：购机狂欢节——中国电信\*聚划算

双11疯狂购全场2折起——实体店也可以享受网购价

(安全、便捷、实惠、售后更有保障)

二、活动时间：20xx年11月9日-11日

三、活动专柜：

四、活动预热：

1、 群发短信、微信、qq群：

双11来了，大兴路电信营业厅——联想专柜，香港路综合营业厅(香港路怡信数码城正对面)，全场疯狂机低至2折，实体店也可以享受网购价，你还在等什么?安全、便捷、实惠、售后更有保障，赶快来抢购吧!活动时间仅限11月9日——11月11日。

2、dm单页宣传：计划10000份(单页)

发放地点：大兴路、中华路、丁字口、香港路、万里路、澳门路

(临促10人，6人\*5天\*50元/天=1500元)

门店拦截：一句话营销：

手机5折了，仅限双11，赶快抢购吧!

发放时间：11月7日—11月11日

3、宣传车(由电信公司支持)

宣传时间：11月8日—11月11日

五、活动内容：

1、光棍不光 惊喜满框

(1)“一”见倾心：活动期间所有进联想专柜用户试机均有好礼相送

(2)“一”如既往：凡在柜内办业务、交话费的用户，免费赠送“幸运刮刮卡”一张;(礼品为牙膏、抽纸、洗衣粉、洗碗精、陶瓷小杯子等)

(3)“一”诺千金：凡在柜内购机的用户(不限金额)，均可 参加;扎“幸福金球“一次(礼品：充值卡、米，油，充电宝，牛奶，不锈钢锅)

2、单身无罪 低价万岁

双11疯狂购全场2折起

说明：年末最后让利，双11疯狂购全场2折起，周末重点以品牌吸引用户，重磅推出三星、htc、华为系列品牌机进行让利促销，双11则以全场优惠为主吸引用户，时间重点把控在下午的4点至6点进行最后的让利促销。争取借双11的打折嘘头形成一定的气势和带来可喜的销量。

六、外围炒作

1、活动现场免费“手机加香消毒”服务;

2、礼品区：通过礼品堆头陈列，激起客户购买欲

3、广告制作

地贴、舞台背景、横幅、x展架、气球拱门

4、路演

(1)活动主持 1名

(2)学生舞蹈 4人

(3)三星宝贝迷你秀 4人 ：欢乐颂

(4)员工歌曲

1. 爱死了昨天 2.潇洒小姐 3. 火

(5)员工卡通舞蹈 6人(由销售组负责执行)

七、费用预算。

**五一手机店促销活动方案篇四**

20xx年9月8日—20xx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;

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;

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)

7、推出团购机型：

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;

**五一手机店促销活动方案篇五**

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，抢占市场分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。

二、活动时间

5月1日——7日

三、活动地点

终端销售店铺及门前搭台演出。

四、活动方式

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。

五、活动主题

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。

第二部分：活动分析及策略

目前知名手机促销现主要存在的问题：

1.目前手机品牌系列发展宣传已经到达一个品牌成熟期，如果宣传重点不及时调整，将面临广告信息老化，单调重复，受众注意力、关注程度和兴趣点都会改变的困境，同时，广告有效率下降，造成广告费的浪费。

2.目前的营销方式基本上停留在战术层面，例如广告战、促销战、产品开发战、渠道战等等。从目前中国消费者的角度看，战术层面的竞争已经“黔驴技穷”。因此，手机营销必须从战术上的简单粗暴的竞争回归到战略层面的规划上来。

3.目前的手机促销活动方式单一，多采用发传单与打台路演结合的形式，采取发放礼品降低价格的方式吸引消费者。这种方式不利于培养品牌忠诚度和增加市场份额。

1、采用以活动为中心，店内手机展示、团购优惠、签名售机与店外路演发放传单等多种促销手段相结合的方式。形式新颖，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。

2、通过这个活动，可以让顾客了解到爱听手机的一些出众性能，而且通过评选最感人及最动人等奖励无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

二、本次活动的主要优势

1、活动开展时逢5、1黄金周，人流量大受众人群目标客户多。

2、机型独特而另类的外形设计特点配合新颖有趣的宣传活动具有广泛的眼球吸引力，根据活动形式可设计系列广告和报道。同时还可以充分考虑现阶段与今后宣传的整合性、系统性，建立不间断滚动宣传模式。

三、本次活动主要策略

2、通过感情沟通活动手段激发大众参与热情，以本次活动“关爱?亲情?和谐”的主题倡导人与人之间的交流的手段把惯有产品竞争提升到品牌形象、品牌价值层面上来。(品牌价值是通过对手机品牌内涵的丰满、外延的充实来实现。)

3、强调“沟通连接社会”的情感因素，突出“品牌背后是文化”以及人性化设置。

第三部分：活动设置

一、室外展台布置

1、街道布置：

**五一手机店促销活动方案篇六**

购机狂欢节——中国电信\*聚划算

双11疯狂购全场2折起——实体店也可以享受网购价

(安全、便捷、实惠、售后更有保障)

20xx年xx月xx日—xx月xx日

路卖场——专柜

路综合营业厅(路怡信数码城正对面)

1、群发短信、微信、qq群：

双11来了，大兴路电信营业厅——联想专柜，香港路综合营业厅(香港路怡信数码城正对面)，全场疯狂机低至2折，实体店也可以享受网购价，你还在等什么?安全、便捷、实惠、售后更有保障，赶快来抢购吧!活动时间仅限11月9日——11月11日。

2、dm单页宣传：计划10000份(单页)

发放地点：路、路、口、路、路、路

(临促10人，6人\*5天\*50元/天=1500元)

门店拦截：一句话营销：

手机5折了，仅限双11，赶快抢购吧!

发放时间：xx月xx日—xx月xx日

3、宣传车(由电信公司支持)

宣传时间：xx月xx日—xx月xx日

1、光棍不光惊喜满框

(1)“一”见倾心：活动期间所有进联想专柜用户试机均有好礼相送

(2)“一”如既往：凡在柜内办业务、交话费的用户，免费赠送“幸运刮刮卡”一张;(礼品为牙膏、抽纸、洗衣粉、洗碗精、陶瓷小杯子等)

(3)“一”诺千金：凡在柜内购机的用户(不限金额)，均可参加;扎“幸福金球“一次(礼品：充值卡、米，油，充电宝，牛奶，不锈钢锅)

2、单身无罪低价万岁

双11疯狂购全场2折起

f、充电宝9元抢(每日限量10个)

双11精选品牌特惠

说明：年末最后让利，双11疯狂购全场2折起，周末重点以品牌吸引用户，重磅推出三星、htc、华为系列品牌机进行让利促销，双11则以全场优惠为主吸引用户，时间重点把控在下午的4点至6点进行最后的让利促销。争取借双11的打折嘘头形成一定的.气势和带来可喜的销量。

1、活动现场免费“手机加香消毒”服务;

2、礼品区：通过礼品堆头陈列，激起客户购买欲

3、广告制作

地贴、舞台背景、横幅、x展架、气球拱门

4、路演

(1)活动主持1名

(2)学生舞蹈4人

1.最炫民族风2.遗失的心跳love love crazy

(3)三星宝贝迷你秀4人：欢乐颂

(4)员工歌曲

肖丽：1.爱死了昨天2.潇洒小姐3.火

陈涛：1.你的眼睛背叛了我的心2.一个人的天荒地老3.听海

(5)员工卡通舞蹈6人(由销售组负责执行)。

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