

# 手机活动促销话术 手机促销活动方案(实用9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 手机活动促销话术篇一

一、活动名称：

金榜题名圆梦喜手机当礼喜上喜

二、活动时间：

20xx年7月1日~7月31日

三、活动政策：

1、用户凭学生证，前往联通指定营业厅购机入网，手机机价最高下降900元。

2、用户免交卡费。

3、需开通gprs\_5元包30mwap三个月必选流量套餐及炫铃

4、转兑包名称：“存500次月月转50%(定比购机)” “存800次月

月转50%”

5、活动转兑包有效期两年

#### 四、活动说明：

- 1、限指定营业厅死卡开户；
- 2、同一办理证明在同一代理商处限办5户之内(含5户)；
- 3、活动营业厅每月封顶办理100户；
- 4、如有营业厅现场开户卡出现在批发渠道，将按照200元/户的标准对相关代理商进行经济处罚，同时关联考核相关部门当月绩效5分。

#### 五、产品卖点：

- 1、金榜题名，手机当礼
- 2、暑期放“价”，机不可失
- 3、手机价格直降\*\*\*元
- 4、厅内全部手机参加活动
- 5、新势力和世界风品牌参加活动

#### 六、目标用户：

- 1、中考、高考学生
- 2、毕业生家长
- 3、毕业生亲朋好友

#### 七、发展渠道

限指定营业厅，明细附后，另行明确最终参加活动营业厅的名单)要求：

1、厅内机型不少于15款；

2、活动营业厅7月死卡开户量月环比为正，环比为负的营业厅，每月按差额部分50

元/户扣罚。

## 八、发展方式

发展方式：代理商为主，我公司相关部门全力配合

1、厅内宣传

2、在小区内开展现场宣传

代理商携带海报、单页社区现场摆摊促销，要求留下营业厅名片，便于用户上门办理。

3、一期报广宣传

选取3-5款机型主打宣传，推荐营业厅必须有宣传机型上柜篇二：世界手机大卖场暑期

手机卖场十一促销活动策划方案

### 一、市场现状分析

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，即使有促销，销售量也不一定高。2、现在很多手机都有mp3的

功能，目标消费人群的消费能力较差，那么很多人就不会为了听音乐或看视频，再另外购置mp3/mp4。由于顾客的品牌忠诚度不高，那么参加活动的手机着重以功能、价格为特点，而不需要考虑品牌手机。

此外，由于外来人口众多，那么贵店所在乡镇应该是属于工业企业集中区域，因此电脑耗材作为办公必备耗材，需求量应该不少。可以在电脑耗材这块上多做促销活动。

## 二、宣传推广

要搞促销，就要先做好宣传。一可以通过派发传单的方式来宣传，派发地可以选择超市、菜场、主要街道、工业企业园区附近等；二在主要交通要道、人流集中区域悬挂广告横幅，如“中秋国庆惊喜大促销”等；三是张贴海报，在人流集中区域张贴宣传海报。

## 三、促销活动细则

1、推出几款特价机。这些机型功能要比较齐全，比如拍照、上网、音乐等功能；价格要尽量实惠，最好在千元左右的机型中考虑。外观也要尽量时尚些。这些手机的目标人群是35岁以下较为年轻的人。

2、买手机送话费活动。推出几部指定手机送一定的话费。这些手机的基本功能要全，外观不求多时尚，也可以是贵店需要尽快出手的一些机型。这类手机的目标人群是35岁以上讲求实惠的人。

3、满就送。消费到一定金额可以送一定的产品，这些所送产品要实惠。

4、满额换购。消费到一定金额可以以低价格或低折扣换购一件数码产品，特别是电脑耗材一类。

5、在贵店如果购买一台电脑，可以赠送一张优惠卡。优惠卡的内容可以是：以后在店内购买其他电子产品打8折；终身免费\*\*维修电脑(免工时费)，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

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。

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”，另外可以举办“以旧换新，国产手机换名牌手机”，名牌手机以诺基亚，三星等老式手机为主，因为感觉乡镇的客服，尤其是中年人对手机的功能没有多大要求，对外表以及实用性很在意，换购价格要尽量低，亏了就亏点，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。

## 一、促销活动目的：

旺季抢量，同时强化bbg音乐手机，完美音质的形象定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的比重达到40%以上。圣诞节与元旦节对于bbg品牌来说都是一个彰显品牌实力、品牌风格的重要节日！通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度。由于圣诞、元旦两节时间紧靠，节日性质有较为雷同，所以将圣诞、元旦划为同一个促销阶段有利于活动安排。

## 二、促销主题和内容：

主题：完美音质，随身畅响，霓光盛彩缤纷献礼

内容□20xx年12月25日-20xx年1月5日，凡购买bbg音乐手机(k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088)任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

## 三、活动对象：

bbg新老顾客以及bbg的vip客户

## 四、促销活动的方式

开展方式：此次促销活动，全国统一开展，赠品全部由工厂采购，公司根据各卖场音乐手机完成率核销各商场礼品货款。礼品采用先冲帐后核销的办法。

各卖场的赠品需求数量由各地确定，原则上是针对消费者的促销，不考虑补通路库存。

配合本次促销活动，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，须在12月15日之前到达各一级仓库。

赠品配送方式：赠品必须由促销员控制，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。

## 五、促销活动时间与地点

促销时间□20xx年12月25日——20xx年1月5日

促销地点：南宁市各大手机卖场

## 六、促销方法

1. 活动期间，凡购买bbg音乐手机(k098/k028/k058/k128/k066/k059/k088)任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。
2. 活动期间□bbgvip顾客凭卡到原发卡店领取精美圣诞礼物一份，每卡仅限使用一次。（数量有限，送完即止。）
3. 新客户购满2000元送bbg精美礼品一份。

（数量有限，送完即止。）

## 七、广告配合

广告以海报与pop形式配合。终端店铺的海报□pop同样以红、绿、白圣诞色为主色调，装饰整个卖场□bbg公司市场部需在20xx年12月20号之前联系好南宁电视台、南宁市公交公司，以便我们在南宁电视台和南宁公交车上做广告宣传，确保本次的促销活动成功进行。

## 八、早期的准备工作

## 1. 促销活动现场节日气氛的渲染

圣诞节的主色调:西方人以红、绿、白三色为圣诞色,圣诞节来临时家家户户都要用圣诞色来装饰。红色的有圣诞花和圣诞蜡烛。绿色的是圣诞树。它是圣诞节的主要装饰品,用砍伐的杉、柏一类呈塔形的常青树装饰而成。上面悬挂着五颜六色的彩灯、礼物和纸花。还点燃着圣诞蜡烛。所以,我们凯撒促销活动现场气氛的渲染围绕以上内容展开。

### a. 卖场氛围

整个促销活动期间bbg终端卖场以“圣诞歌”为音乐背景。长期以来,一直流行的圣诞歌主要有四个:《平安夜》  
[silentnight] [圣诞之歌] [thechristmassongs] [听,天使报佳音] [hark!theheraldangelssing] [铃铛儿响叮当] [jinglebell] 还有其他一些,用这些喜庆音乐营造一种圣诞节日的氛围!

### b. 橱窗布置

以圣诞元素为主,辅以其他元素,使该橱窗能延用至农历新年

## 2. 礼品开发 bbg 真皮手套

### 3. 圣诞新年陈列布置具体做法:

1. 陈列所需的物品:泡沫挂件、白色长毛地毯、雪花、透明背胶喷画、烛光灯箱。

2. 橱窗的布置:用白色长毛地毯铺在地面上,象征雪花飘落地面,泡沫挂件用鱼线错落悬挂在橱窗上,让人感觉季节的到来,产生温馨、浪漫的氛围,让人深切的感受到浪漫的圣诞新年就在身边;促销礼品的摆放及地面的泡沫挂件更好的衬



托圣诞新年的主题;加上橱窗上粘上节日主题的透明背胶画,更好的突出了节日的氛围。

3. 收银台的布置: 可用彩条横挂在收银台旁边, 让顾客最直接的感受节日的氛围;顶部可悬挂一些雪花, 更好的突出氛围。收银台可用果篮放置一些糖果供顾客品尝。

4. 卖场的布置: 顶部可悬挂雪花, (雪花每三组每组由两个交叉或上下错落为立体型)为一串, 不可挂的太拥挤, 以免让人产生太杂的感觉);卖场的重要位置可做一些热闹展示, 更好的吸引顾客的眼球。卖场死角的布置: 卖场的死角是通常不被注意的地方, 但对陈列来说也是较重要的地方, 死角陈列的失败可以影响整个卖场的氛围。卖场的死角可用圣诞树来把死角激活, 这样就可以做到整个卖场氛围的延续性、整体性。

5. 节日期间, 店员可以戴上圣诞帽。口号: “圣诞快乐!欢迎光临”

## 九、活动的中期操作

1. 在操作过程中, 所有vip顾客凭vip卡领取礼品一份, 不可多领;新顾客购满2000元, 送礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑问, 终端销售人员因详细说明。此活动最终解释权在本公司。

2. 礼品赠送只在活动期间执行

## 十、活动后期的延续工作

此次活动结束后, 紧接着就是农历春节与情人节的促销活动。由于这几个重要的节日相距时间不长, 所以可以把此次的促销活动延续到下个活动中来。也可利用圣诞、元旦较多的顾客人流, 宣传情人节与春节的促销活动。

## 十一、活动的预算

### 礼品数量与价格

礼品控制在每份100元左右，需要礼品份量600份左右。礼品所需费用初步统计约为60000元。

## 十二、促销活动注意事项：

从全国来看，音乐手机80%以上的销售来自于促销员；另外，还有很大一部分的销售来自于经销商老板的绝对主推。因此，我们的促销活动重点在此类售点开展。

招聘临促：旺季临促是拦截客流，留驻顾客的最重要力量，并且能加大活动范围，加大成交面。各地要从暑假开始招募培养临促队伍，才能在旺季产生巨大作用。明确临促的职责主要在于拦截以及留驻顾客，协助试机以及替顾客排队交款。

促销员演示样机配备□k098□k028□k128必须配真机。

陈列和形象更新：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，各地务必在大卖场，核心售点，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。公司届时有专门的陈列示意图，各地务必按照示意图执行。各地征订的音乐手机演示音箱必须集中陈列于促销活动售点。尤其是人流量大的核心售点。

本次促销赠品，很好地和音乐手机完美音质的卖点相切合，可以在销售时加以演示，进一步突出完美音质的概念。因此，促销品的备货和补货非常关键。

抢占销售卖场的关键陈列位置。陈列位置越好，越多，越大，销量就会成倍提升。因此，各地在12月15日前，要设法拿下关键陈列位(人流大，留驻率高)。

注意资源的投放和集中优势兵力。旺季的时候，其他品牌也是重兵投入，估计各品牌的投入力度会更大。因此，各地要注意借力打力和集中优势兵力，必须抓住主动拦截顾客并带到柜台前这一关键环节。

业务团队销售竞赛和短信互动。在元旦三天高频度互动。其余时间每天短信通报省内各地销售。

注意圣诞节和元旦人流特点。对历次节假日旺季的观察表明，以国庆为例，第1，2天，省会城市，二级地市的人流量会大，第1天的销量会达到平时7-10倍，第2天达到平时的3—4倍；第3，4，5天，人流回落到地市，县城，乡镇，销量为平时的1.5—2倍；第6，7天，一级城市又有所上市，但总量增长不大，和平时周末类似。各卖场注意根据此人流特点，安排促销活动开展和资源调配。

圣诞和元旦当天要准备低价格机器冲量。比如□k218等。

预防问题：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。

活动效果延续性的问题：要设定促销目标，开展分组竞赛；促销活动中强化业务员户外推广以及站柜销售等推进促销效果；利用销售奖励政策拉动乡镇客户持续关注和主推。

附：

终端赠品发放登记表

售点名称：

填表人： 编号 顾客姓名 联系电话 手机型号 手机imei码 赠品名称/数量 赠品库存表期初库存 实销数量 送出赠品 期间补货 期末库存 备注： 是否有其他损耗，请在下面注明原因。

### 十三、此次活动效果的评估工作

以王者通讯、鑫辉通讯、盛世通、南宁百货、三明五个综合大店为促销活动策划的后期跟踪对象，调查通过本次促销活动，调查各店去年同月销售对比，考核此次促销策划活动的效果。

## 手机活动促销话术篇二

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

### 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，以通过网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体店，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、在官网和其他浏览网页上做好广告宣传、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

# 手机活动促销话术篇三

购机狂欢节——中国电信聚划算

双12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12月9日-12日

xx路xx卖场——xx专柜

xx路综合营业厅(xx路怡信数码城正对面)

1、群发短信、微信□qq群:

双12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12月9日——12月12日。

2□dm单页宣传：计划10000份(单页)

发放地点□xx路、xxx路、xx口、xx路、xxx路、xx路

(临促10人，6人x5天x50元/天=1500元)

门店拦截：一句话营销：手机5折了，仅限双12，赶快抢购吧!

发放时间：12月7日—12月12日

3、宣传车(由电信公司支持)

宣传时间：12月8日—12月12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)

(4) “一”面之缘：活动期间，每日第12位购机客户将享受特惠配件礼包

## 2、单身无罪低价万岁，双12疯狂购全场2折起

☑充电宝9元抢(每日限量10个)

双12精选品牌特惠

双12新款热销机型底价促销

说明：年末最后让利，双12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12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12的打折噱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

lov

velovecrazy

(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)。

## 手机活动促销话术篇四

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亲和力。

### 二、中秋节手机促销活动主题

与--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--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--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。

## 中秋节手机促销活动方案

### 手机活动促销话术篇五

根据手机的本身特点，我们可以在5.1劳动节进行一次手机达人活动，例如我们可以让我们的客户在短时间内来玩我们手机上的一款游戏，因为我们手机的客户很多都是年轻人，他们是我们的主要销售对象，针对他们进行的活动短期内肯定会有很好的利润回报。

1、我们可以选出几款有代表性，同时也是操作性方面较好的手机，来让我们的消费者进行打擂活动，例如：我们可以来玩经典的俄罗斯方块或者推箱子等当然也可以下载更具有趣味性的游戏来进行，同时根据得分来确定赢家。活动同时如果能够让一个即时的摄像拍摄游戏画面传送到投影仪上给现场的客户看到是最好的。如果不能也无所谓。主持人作用需要发挥出来就可以了。

2、我们也可以根据现在很多电脑游戏玩家玩的主流游戏来进

行。例如进行经典的cs竞技活动等。这个活动也比较好搞，因为我们可以通过让本城市的电脑销售商来提供电脑和投影仪，我们来提供场地，进行组合式营销，这种营销策略也是可行的，让电脑的销售商，我们的卖场一起得到很好的实惠。费用方面也不会很高，同时在产品上也没有冲突。

3、说了两个都是有关游戏的，我们也可以通过进行同款机型必打折的活动，如果客户手里本身就有的的是nokia n73机型，那他在我们的店里就可以享受到购买n73 x折扣的优惠，x可以是9折或8折，这个具体根据实际情况再定。销售人员给这名客户打折后将客户本身具有的机子的sn号记录下来并保存到电脑里，就可以避免同一人多次购买。费用也不是很高，相比赤裸的打折要好很多。

4、我们也可以进行一次“伪娘”大赛。这个可是比较吸引眼球的，将很多的男孩子打扮成女孩子在台上进行表演。不光吸引男生的目光，女孩子也是很容易被吸引的！摆个舞台，音乐响起，如同t台走秀一般，感觉很不错。同时再加上极限运动（山地车、滑板等）和街舞表演。动静结合，肯定能给现场带来很好的气氛。这个主要需要找个婚纱影楼做配合就好了，化妆，服装就都全了。操作比较简单。但需要注意的是在极限运动的节目中需要对安全方面做好控制。避免危险的发生。同时最好能够给表演人员购买相应的保险。防患于未然！

## 手机活动促销话术篇六

优势：1. 品牌全球注册；2. 得天独厚的数码音频技术；3. 1000~20xx的手机价格竞争优势比较强；4. 经验优势；5. 雄厚的自主研发能力。

劣势：1. 起步较晚，目前市场占有率较低；2. 产品少，机型单一；3. 功能不够强大；4. 产品线有限。

机会：1. 市场容量巨大□2.3g宽带的显著提升；3. 科技技术不断发展；4. 中高端收入人群不断增多，对音乐的要求也越来越高。

威胁：1. 国内国外竞争者多，竞争比较大；2. 核心技术掌握不够；3. 各大手机品牌销售价格竞争激烈；4. 同类手机竞争品牌多且已有一定优势。

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长假的到来，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。

“留住最真的”

20xx年5月1日—5月3日

南坪万达广场、沙坪坝三峡广场

大学生、情侣、工人

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，并用另一种字体），舞台左右各放三个音响舞台上摆上电视机，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接触销售，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：

### 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。

自行计算

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。

## 手机活动促销话术篇七

手机促销活动时间：每晚7：30—9：30

手机促销活动地点：每个手机专卖店内

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！在规定的时间内，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，愿你天天快乐！

奖品设置：第一名是？第二名是？第三名是？

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。

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！

## 手机活动促销话术篇八

- 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□x冰箱大优惠。

x年x月x(实际操作效果好，延长到x月\_x□

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□x日在x市场做宣传：贴海报和包装三轮车□x日在商场前贴海报。

3□x日检查库存和现场物料。

4、活动统一说辞的提炼□x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□\_x样机输出。

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

1、期间共销售x台，占当月销售x台的x□主要竞争对手当月销量是x台。

2、为“五一”旺季做了充分的宣传，就“五一”七天销量为x□

3、客户当月提货x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(x□x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x市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使x的x□(意外收获)

5、取得了客户的信任。

## 手机活动促销话术篇九

加大宣传力度，提高知名度不断完善销售渠道和售后服务，提高顾客们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长假的到来，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。

“留住最真的”

20xx年5月1日—5月3日

xx广场□xx三峡广场

大学生、情侣、工人

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上摆上电视机，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。

## 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。

(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们除以上优惠还再送一个原装电池。

**XXXX**

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。