

最新五一手机活动文案(优秀8篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

五一手机活动文案篇一

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)

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，带旺人气的的作用。特价机都是限量限时的，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。

下一页更多“手机店促销活动方案”

五一手机活动文案篇二

一、活动背景：

1、社会背景：今年xx月x日xx大厦迎来xx周年店庆，将开展建店以来最大力度的营销活动，活动方案全力扩大企业的美誉度和影响力，打击竞争对手的发展势头，牢牢巩固xx第一店的龙头地位，并为迎接更加激烈的竞争做好充足的准备。

2、企业背景：今年企业各项工作均取得了突破性的进展，店庆前夕，接层扩建工程顺利结束，相关业种重新装修调整，企业面貌焕然一新，要通过店庆活动向x城广大消费者展示xx大厦的全新风貌。

活动要和奥运会适当结合

二、活动目标：销售同比增长100%以上（11天期间）。

三、活动时间□x年x月x日至x月x日共计11天。

四、活动主题：

xx大厦xx周年庆

旷世豪礼，闪耀山城

五、活动宣传口号：

1、预告性宣传语：

大厦店庆—xx商界奥运会，前所未有，值得期待

峥嵘岁月xx载，大庆11天欢乐开怀

xx年之荣耀历史，凝聚成这光辉一刻

举世瞩目中国北京奥运会，全城期待xx大厦xx周年庆

2□dm等广告语

商业大厦55周年庆11月8日激情开场！

1. 价格开闸放水，礼品排山倒海

2. 价格高台跳水，礼品千帆竞“发”

3. 全场赠送前所未有，活动规模盛况空前，惊爆低价震撼山城

4□xx周年庆，55根金条等你拿！

5. 百万浓情厚礼馈赠全城，千万让利深情奉送，亿万特价商

品倾情酬宾，商业大厦xx年周年庆，激情回报十一天！

6. 千家厂商联手同贺，开心大礼送不停，数万种新品绚丽登场，特供特价独家推出，普惠辽东！

7. 闪耀全城的颠峰力作，轰动本溪的购物狂欢盛宴！盛况空前！力度空前！惊喜空前！

8. xx年庆典，辉煌与荣耀

9. 大厦的生日，百姓的节日

10. 商业大厦xx周年庆，奏响xx年让利的最强音

11. 满城尽享店庆价

12. 击穿价格底线，超越豪礼巅峰

六、活动内容及增销措施——

第一部分□xx大厦百货部分（含食品、洗化珠宝钟表、男服、女服、运动、鞋帽七个业种，参加比率达100%）

（一）、商品组织（商品管理部负责组织落实商品采购和价格掌控）主要有以下几种：

1、正常商品最低折扣价：此类商品为迎季新款新品，也是获得毛利的主要品种，价格折扣额度及商品数量一定要超过以往任何活动，全场新品最低价位折扣，重点组织高客单价商品，不参加或达不到折度的临时撤柜做特卖场，各柜长要将准备的商品记在柜长表单中，各业种要将商品折让情况详细报商品部，商品部负责检查实际落实情况。本项工作由商品部和各业种共同监督厂家，上述类商品储备数量应达到店庆期间预计销售额的5倍。

2、超低价限量抢购商品，此类商品是吸引顾客的限量牺牲品种dm主打，由供应商提供，要求零毛利或负毛利，可以结合“xx周年”推出xx折——xx折等商品特卖。每个品牌至少推出2款特价限量商品，各业种负责落实，并向商品部和营销部报限量的品种及数量。

分重视，并保证货源达到一定的量。商品主要来源：一是供应厂商支持提供的库存商品、订制商品；二是由各业种流通自行采购的包销买断的自营商品。要求此类商品一定要低价格、低毛利，具有绝对的吸引力。每个品牌不得少于5款特供品，特供品要醒目标记“店庆特供”字样。

4、均一价商品——业种要有针对性地采购或要求供应商提供一些相近价格的商品，制定均一价（如5.5元、11元、55元、118元、155元、218元、318元、455元、555元等），设特卖场销售。

5、春、秋、夏季反季商品，同样要抓好这类商品的引进和销售，作为增加销售的亮点，价格要低至极限，数量充足。

7、洗化珠宝钟表业种结合商品属性，开展“璀璨之梦一名品专场盛惠”活动（重点为名表、金饰品），这将是该业种今年最大力度的大型活动：

五一手机活动文案篇三

一、活动目的`

利用国庆佳节进行促销活动，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备。

二、活动主题

庆国庆，得大礼，游北京。

三、活动对象

潜在客户

四、活动时间

9月29日至10月5日

五、活动内容

- 1、促销活动时间，购买**手机多媒体系列，即可获赠内存卡一张。
- 2、促销活动时间，**手机**系列，九折销售，不享有赠送活动。

六、活动宣传口号：

1、预告性宣传语：

大厦店庆—xx商界奥运会，前所未有，值得期待

峥嵘岁月xx载，大庆11天欢乐开怀

xx年之荣耀历史，凝聚成这光辉一刻

举世瞩目中国北京奥运会，全城期待xx大厦xx周年庆

2□dm等广告语

商业大厦55周年庆11月8日激情开场！

1. 价格开闸放水，礼品排山倒海

2. 价格高台跳水，礼品千帆竞“发”

3. 全场赠送前所未有，活动规模盛况空前，惊爆低价震撼山城

周年庆，55根金条等你拿！

5. 百万浓情厚礼馈赠全城，千万让利深情奉送，亿万特价商品倾情酬宾，商业大厦xx年周年庆，激情回报十一天！

6. 千家厂商联手同贺，开心大礼送不停，数万种新品绚丽登场，特供特价独家推出，普惠辽东！

7. 闪耀全城的颠峰力作，轰动本溪的购物狂欢盛宴！盛况空前！力度空前！惊喜空前！

年庆典，辉煌与荣耀

9. 大厦的生日，百姓的节日

10. 商业大厦xx周年庆，奏响xx年让利的最强音

11. 满城尽享店庆价

12. 击穿价格底线，超越豪礼巅峰

五一手机活动文案篇四

销售促进是与人员推销、广告、公共关系相并列的四大基本促销手段之一。本文所指的促销活动是指针对消费者的销售促进，至于针对经销商、制造商、销售人员的销售促进在此不列为讨论范畴。随着竞争的加剧，针对消费者的促销活动在营销环节中的地位已越来越重要。据统计，国内企业的促销活动费用与广告费用之比达到6：4。正如一份缜密的作战

方案在很大程度上决定着战争的胜负一样，一份系统全面的活动方案是促销活动成功的保障。如何撰写促销方案？一份完善的促销活动方案分十二部分：

一、活动目的：对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何？开展这次活动的目的是什么？是处理库存？是提升销量？是打击竞争对手？是新品上市？还是提升品牌认知度及美誉度？只有目的明确，才能使活动有的放矢。

二、活动对象：活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在范围多大内？哪些人是促销的主要目标？哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题：在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动主题。2、包装活动主题。

降价？价格折扣？赠品？抽奖？礼券？服务促销？演示促销？消费信用？还是其它促销工具？选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。几年前爱多vcd的“阳光行动”堪称经典，把一个简简单单的降价促销行动包装成维护消费者权益的爱心行动。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

四、活动方式：这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自己的“狗肉”？是厂家单独行动，还是和经销商联手？或是与其它厂家联合促销？和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现；持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。六、广告配合方式：一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、前期准备：前期准备分三块，

1、人员安排

2、物资准备

3、试验方案

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通？谁负责文案写作？谁负责现场管理？谁负责礼品发放？谁负责顾客投诉？要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都

要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。

尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者，填调查表或在特定的区域试行方案等。

八、中期操作：中期操作主要是活动纪律和现场控制。

纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条不紊。

同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对促销方案的控制。

九、后期延续

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传？脑白金在这方面是高手，即使一个不怎么样成功的促销活动也会在媒体上炒得盛况空前。

十、费用预算：没有利益就没有存在的意义。对促销活动的费用投入和产出应作出预算。当年爱多vcd的“阳光行动b计划”以失败告终的原因就在于没有在费用方面进行预算，直到活动开展后，才发现这个计划公司根本没有财力支撑。一个好的促销活动，仅靠一个好的点子是不够的。

十一、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。

十二、效果预估：预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、促销时机、促销媒介等各方面总结成功点和失败点。

以上十二个部分是促销活动方案的一个框架，在实际操作中，应大胆想象，小心求证，进行分析比较和优化组合，以实现最大效益。

有了一份有说服力和操作性强的活动方案，才能让公司支持你的方案，也才能确保方案得到完美的执行，使促销活动起到四两拨千金的效果。

酒店开业初期的策划活动

- 1、对于开业初期，每天上午进行第二次拜访，尽量把协议都签回来。
- 2、下午去做陌生拜访，通过大黄页的查询按行业、公司、地理位置进行区域的划分，每天打通50个陌生的电话，拜访有需求的客户。
- 3、以酒店为圆心，方圆1公里为半径内做陌生拜访，扫楼、特别是酒店开业初期，需要全体人员的共同努力来参与销售队伍中，特别是淡季，应该尽早把会议的图片做好进行宣传，尽量发更多的宣传页、图片。
- 4、速8网络宣传作为长期的一项基本内容，考虑到速8的标间在开业初期的促销价格为188元/天，但可以把网络其他房型做为卖点。
- 5、酒店其他销售员应尽可能的了解周边的酒店的客户类型、公司并通过一定的渠道了解这些信息，包括打通内部关系可以

了解同行酒店的价格、房间的类型、档次、星级、餐饮以及会议室、对酒店的位置进行详细的对比。

7、根据每次拜访的客户资料，进行系统得分类，特别是有一定潜力的客户发出邀请函、按30人计算按50人准备。

8、形象比较好的可以做迎宾。

9、对房间进行装饰包括：摆放鲜花、写好vip卡，房间的电视开着。

10、在酒店的大堂内播放宣传图片，包括总店的、或本酒店的房间、设备设施的介绍、餐饮以及酒店的服务项目。

11、总经理致欢迎词。

12、做有意义的游戏，需要构思。

13、赐名片，进行第二次拜访，有效的客户宣传。

五一手机活动文案篇五

促销活动目的：

旺季抢量，同时强化×××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。

促销主题和内容：

主题：完美音质，随身畅响

12月20日-2月15日，凡购买×××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。

赠品介绍:该赠品为便携式旅行小音箱，主要的用户利益点在于手机音乐的共享，可以在郊游，聚会等时刻，随时随地播放手机中存储的音乐。

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

礼品费用核销办法:根据各地促销活动期间的音乐手机销售任务的完成率核销礼品金额

完成数量/任务数量(最高为100%)×单台礼品价格

各地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9月10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。

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。工厂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，参照五一联想在长沙市投放的临促数量(300名临促)，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。各地注意根据此人流特点，安排促销活动开展和资源调配。

*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。

元旦促销主题

元旦促销主题的功效

传统的促销模式不外乎给出一些促销手段,特价,打折,买赠等,枯燥无味,而且随着这种手段重复上演,已经让消费者产生了审美疲劳,甚至是抗体。

一般促销主题的选择都会从产品的历史渊源、文化背景、风土人情等方面挖掘,然后结合当时的环境资源,像假日,消费者等情况来给他定义。像本次的元旦促销主题,就可以把促销活动与元旦文化相联系,再根据不同的产品的自身特点融入其中,这样的元旦促销主题与消费者在情感上距离更近一些。

五一手机活动文案篇六

一、室外展台布置

1、街道布置:

在终端商铺临街每隔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。分别为“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”

2、舞台布置：

1米高，长为4.5米，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：爱听手机五、一火热上市(爱听手机四个字用别的颜色火热用形象的火焰表示，上市旁画音响突出震撼效果)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

舞台左右各放两个音响

舞台上摆上装有不同奖品的纸盒子，摆2米高并用绳子拉好(以免风大，吹倒盒子砸到群众)，在盒子上贴上奖字下面写上奖品名称。

舞台上摆个气模

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

柜台里放个木制三脚架高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

二、人员选择

1、舞台人员选择：

舞台的演员选择乐队现场配合一般艺术学校学生演出，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，学生的演出时尚动感，这样注目率高，能体现手机对目标消费者的适应，能更好的留住消费者。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，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爱听每款手机的功能和特色，并针对不同人群灵活运用手机展示手机的不同功能，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)。

三、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，尽量显得有风格的同时不另人反感。

2、柜台人员(女)的服装为公司统一深色短袖衬衣和职业套裙衬衣背面为公司标志，正面写有爱听字样，并佩带柜台销售人员的标志。

四、舞台表演

1、首先进行歌曲选择，选择的歌曲要动感十足，有强劲的节

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：爱怎么听就怎么听，绚出你自己。根据手机造型摆出自己认为最酷的姿势并说一段话其中包括爱听两个字，在规定时间内谁姿势最多最优美获胜;喜欢她/他就要让她/他听见。在规定时间内给自己的亲人或者朋友打去电话并说出我在爱听手机专卖店参加活动，希望把我的快乐与你分享，然后说出祝福的四字短语，说得最多且无重复者获胜;爱听也爱做，彩铃创作先锋。现场制作各种铃声，并用爱听手机播放，并让现场观众参与投票，得票最高者获得大奖爱听手机一部，参与投票的观众也将获得爱听手机链一个。活动与舞蹈歌唱表演等穿插进行可以重复进行多次比赛设置不同级别的奖品若干。

3、主持人对爱听最近新研制推出的手机进行介绍，.大多介绍的手机应是价格高，特色突出的手机(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。

五、发放传单

在活动舞台旁聘请2-4名兼职传单发放员进行产品dm单的发放。可将传单印上一定的产品特性题目问答，若消费者回答正确全部题目可到特定柜台获得主管签名一张凭此可以特价购买爱听手机一部或者购买限量珍藏版手机一部(这里的特价机为中档机型且特价的售价略低于成本在此主要为带旺人气和提高宣传单的使用效率而限量版对于手机作为一种体现时尚和品味的产品，更有着巨大的吸引力)。

五一手机活动文案篇七

二、参与客户

各区域所有零售客户

三、活动地点

各区域所有零售客户店面内外

四、活动时间

20xx年4月20日~20xx年5月7日

五、活动背景

六、活动人员明细

七、活动主题

手机五一狂降抢！

八、活动物料支持

喷绘□pop□横幅、举牌、礼品。

九、活动内容

- 1、惊喜一：手机庆5.1狂降，抢！
- 2、惊喜二：手机普及风暴送好礼！
- 3、惊喜三：音乐手机品鉴有礼！

十、活动操作

降价及买赠活动目的：吸引消费者购买欲！

操作详情：

- 1、公司将在4月20日以前针对部分机型调整价格，进行降价活动；
- 2、4月20日~5月7日期间，凡购买任意一款手机均赠送精美礼品一份。

终端宣讲统一话术：

手机降价又送礼！

音乐手机品鉴有礼目的’：增加音乐系列曝光率！

操作详情：活动重要内容凡进店和在外场展柜区品鉴金立音乐系列手机均赠送精美小礼品一份。

终端宣讲统一话术：品鉴音乐系列手机就赠送精美小礼品一份。

终端活动推广要求

- 1、礼品陈列：礼品必须陈列在最醒目的地方或专柜里，礼品贴上“赠品”字样；
- 2、促销员要统一促销活动宣讲；
- 3、降价机型pop必须张贴3~6张（pop价格字体用红色要大）
- 4、活动横幅张贴一条；
- 5、贴柜临促协助销售1名；

6、卖场及专柜旁拦截及派发p扇临促1名。

卖场外：

1、卖场外必须贴活动横幅1条；

3、卖场外沿街组织临促派发pp扇及拦截消费者到专柜进行品鉴送礼。

五一手机活动文案篇八

1、本店郑重提醒您,买手机一定要精挑细选,看品牌,选品质,挑服务,本店主要经营各种高,中,低档手机,款式齐全,质优价低。

2、让您在购机时省心,放心,安心,让新老顾客们花最少的钱,用上称心如意的手机。

3、同时我店还经销各种原装手机配件.手机电池.内存卡.读卡器等.并有专业人员为您贴膜,包膜服务.本店有高级工程师凭借多年的专业维修经验..我们可以为您提供高档手机维修、刷机、升级、解锁等专业服务,让您的售后以最快的速度当日即可取走。

4、在这里能让您感受到真正的物超所值,并且提供优质的售后服务。买手机到这里,无限优惠等着您。

5、信息时代我引潮流!

6、本店品牌机型应有尽有,智能手机,商务手机,音乐手机,老年手机,学生手机,各种款式齐全.厂家直销,正品行货,全国联保,让新老客户买的放心,用的舒心。

7、本店经营理念.以诚信为本,顾客至上,全力为您打造出

货真价实的手机世界，让您享受便捷的一站式购机服务。158元到499元158元到499您买不了吃亏也买不了上当，手机质量可靠美观时尚，是咱老百姓买的起的手机！

8. 星光闪耀庆五一，纵情回报顾客情！

9. 五一手机嘉年华□xx实惠到您家

10. 喜欢她/他就要让她/他听见

11. 我挑我喜欢，我有我个性。

12. 五一购机，三重好礼送给你！

13. 五一休闲，最炫的礼物！

14. 五一购机，来就送，买即赠，购就返

15. 五一进店有礼。送实用礼物，送完为止！

16. 五一旅游的宝贝□xx手机低价呈现

17.xx手机折上折，想都不敢想的价格。

18. 质优价廉的手机，称心满意的xx！

19. 买手机送大礼□xx天天有惊喜！

20. 五一劳动寻良“机”，

21. “机”不可失，尽在xx

22. 选机看火候，买机正当时！！

23. 五一购机有礼□xx十分满意

24. 手机最怕贵□xx最实惠!