

手机店路演活动主持词(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

手机店路演活动主持词篇一

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。

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。

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。

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。特价机都是限量的，这是特价机和降价这两种促销方式的区分所在。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。

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。

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。

手机店路演活动主持词篇二

本店在节日期间的商品价位要在大众普遍接受范围之内，性能要针对外地人口的心理特点进行有效地选择，性价比比较高的商品要保持货源的充足。

广告促销现如今价格的吸引仍然是促销的重点，节日的前一个礼拜要进行大范围的广告宣传。

宣传单页，海报，条幅以及足校人员的店面宣传。

- 1、超低的价格。
- 2、丰厚的赠送礼品（月饼，或是手机配件或是来店即有获得大奖的机会）。
- 3、给消费者带来的便利和好处。
- 4、以自身产品的长处来和竞争者或是替代品的短处进行相比

较。

人员促销在节日期间要安排专门的促销人员，要求：

待人态度好，有很好的职业道德，对本店的商品价格性能等各个方面要熟悉，业务能力要强。

此手段目的在于通过和消费者的交流可以很快的找出消费点，增加消费者的消费欲望以达成交易。

店面营销，在节日期间要保证店面的外在形象，各个促销设备的到位，店员的良好形象，以及有意的营造火爆的气氛。

节日的前两到三天的时间进行试促销活动，及时的发现问题，及时解决，以保证节日促销的顺利进行。

促销前期要做好各个方面的准备工作，包括：物料，宣传设备的到位，以及宣传人员的培训等各类工作。在促销期前，要保证一切工作的顺利开展。

节日促销活动后要总结各类信息，来店人数，购买人数，购买种类，出现的问题，后期可能出现的问题和解决方案，进行综合分析，为十一期间的促销应得更大的胜利做准备。

总结：此次促销活动大体方案在此，我们可以在成就最大化利润，在消费者和店面利益的基础上作出合理的工作。

手机店路演活动主持词篇三

4月30日，以软文的形式在晚报上以《劳模与平顶山商场的情结》为标题，重点宣传“劳模有礼”活动，并贯穿宣传本次“五一”促销活动的整个内容。

活动前期我们大胆构思，突破常规的让利模式，以xx集团厂

价直销的方式进行策划，以集团为主线联合长虹手机来达成我们联合促销的目的。活动拟在xx市xxxx广场举行，以联合促销厂家让利的`方式深入人心，提高顾客的购买欲望。在五一这个群雄争霸的战场上取得我们的胜利。

返现类活动也属于一种间接让利的促销方式，虽然表面价值偏小，但对于消费者来讲是最实惠的促销。整个活动期间，我公司产品主要针对各个单品，单品返现手续比较麻烦，且只能针对有促销员的店，相对受众面比较小。整体限额促销返现相对比较弱。

参与机型以低端攻击机型和一二代长动力为主。以低价位机型来体现和提升我们的厂家直销，和联合促销的影响。

户外路演，店外布展的模式结合游街队及单页发放和巡车的宣传。活动标语[]xx集团·五一盛“惠”。厂价直销，专场特卖。前期准备工作：

4月27日上午在市场部经理xx的指导下把拱门、站篷、产品单页、堆头、价签、手提袋、绶带、扩音器等物料发放到位。

活动安排策划及人员支持：本次活动公司上下非常重视，市场部樊吉、蓝矫及实习生黄诚、韦庆增，于27号下午出差抵达东兴与各方商讨活动事宜。基本敲定活动流程，组织，和人员安排。我司人员主要负责活动宣传，培训、终端氛围营造，物料制作与布置。及费用估算。

宣传路线的定制。宣传车的准备。物料的最后确认，舞台、口号、录音和喷绘设计与制作。下午游街小队开始市区游街宣传，宣传形式大胆、夸张、个性。假发成为我们小队一道亮丽的风景线，在大家“疯狂”的宣传下，取得了非常明显的宣传效果，很多做生意的小摊小贩主动跟我们索取活动单页。有个别客户主动询问活动地点，表示活动期间来购买。

宣传小分队按照规定路线在指定地点进行宣传活动，各人员按照各自分配开展本次活动的重点宣传。三辆宣传车布置完毕，市区游街宣传。产品准备、价签编写、喷绘张贴pop手绘海报，一切都在紧罗密布的进行中。 29日晚：动员大会。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。

捷瑞达长虹厂家人员、国强通讯店员、威王家电店员。 主要确定人员的具体分配。以及快速成交法的培训，和政策的讲解。最后各部门人员相互介绍，和宣布各自的工作职责和目标。 活动中30号、活动正式开始。第一天，预热。拱门布置就绪、站篷布置就绪、柜台摆就绪、堆头准备就绪、海报就绪、机器摆放一切都准备就绪、正当我们忙得不可开交的时候，突然李总叫我：你们长虹的宣传音乐呢？啊，我突然反映过来昨天他们提过的叫我把那个宣传广告拷备到优盘里面。怎么办！活动马上就要开始了，广告还在电脑里面，电脑还在我住的地方。不管了，深呼吸一口气就往前冲，这个关键时刻可不能掉链子啊。还好我们住的地方不远，不一会就搞定了。看着音响里面播放着我们事先准备好的声音，我有一种满足感和轻松感。当然现在还不是轻松的时候，现在才刚刚开始。接下来我们的兼职来了，我跟蓝娇负责安排，先给她们换上我们统一的服装。因为兼职的年龄比较小，不愿意带上我们的假发，也不愿意举牌，刀旗也不肯背。怎么办啊！如果这些都不装备上的话我们这么多装备不是白准备了吗？怎么来达到我们预期的宣传效果？好吧就劝劝她们吧！我跟蓝哥好说歹说劝了半天她们就是不肯。唉！果然要管理一个团队不是那么容易的啊！后面李总来了，姜还是老的辣啊！几句话就把她们搞定了，不过还是不肯带假发，不管了，再说下去我们还没出去游，这个上午就过了。赶快抓紧时间出发。我们这套装备果然不同凡响啊，回头率就是高。感觉我们走到哪，哪里就是中心。出发的时候有点担心自己可能会不够信心，会有点害羞。实际上当我到了外面那种感觉都抛到脑后了。反正都丢脸丢到这份上了还有什么可怕的呢！每当我看到顾客

看我们单页认真的表情，每当顾客看着我们的装扮露出的笑脸，我都会有一种莫名的满足感。这是顾客对我工作的肯定，也是他们对我工作的支持。

开始有第一个顾客来我们展区了，开始有第一个顾客成交了。每一次我都会跑过去问我们卖了多少台了。因为我觉得我们成交的数额就是对我们工作的一个侧面评价。

活动正式开始，成不成就看今天了。昨天一天经过大家的共同努力卖出了21台。还是没有达到我们的预期目标。今天大家要更加努力了！今天的兼职在昨天的一天的带动下，今天的工作激情也高了很多。这是个好现象，赶紧出发，继续游街发单页。

今天孙总找我谈话了，对我的工作很不满意。确实回头想想自己确实做得不够好。为什么这么容易就屈服了呢！尽管当时别的卖场经理赶我离开，尽管城管来收我单页，这些都不是我的理由。确实我不应该自己换地方，即使换地方也应该要通知相关人员。这样才便于管理。如果我私自离开岗位，不管是做什么都是不对的。就像孙总说的：什么是手机的营销工作？这句话只有七个字，但分开来解释这里面的道理很深。怎么样有思想的工作，用什么样的工作技巧结合我们自己自身的知识，来更好的完成我们的工作，这些都是我这次活动该好好推敲推敲的。

活动最后一天了。大家冲刺，尽管大家都有点疲惫，但还是要打起精神坚持这最后一天。今天中国移动的路演活动就在我们户外展区旁边，所以我们要抓住这次地利优势，把握机会争取取得更好的成绩。

今天的太阳很烈，可能是在广西见过的最热烈的太阳吧。所以愿意出门逛的顾客也很少，大家都比较担心，士气也比较低落。虽然今天来逛的人不多，但是来我们柜台的基本上都是要买的，这些主动来买的肯定都是前期接收过我们的单

页，接受过我们的宣传所以我们前期的宣传工作还是做得比较到位的。重点是晚上，晚上出来逛的人比较多，领导们也要求我们能够在晚上打起精神，把顾客吸引过来。到了晚上，开始人还是比较少，不行，我们必须把人气给聚集过来。我们带上假发，背着旗子就上了。站在舞台上拿着麦就喊，自己都觉得疯狂。对于喊麦，以前只有过一点点的经验，喊不好。既然今天有机会给我锻炼锻炼肯定要争取！豁出去了，丢丑不是一两天了，还怕这一下？经过我们的努力，看着人群越来越多。心里还是比较欣慰。找到自己存在的感觉是最好的也是最幸福的。最后我们今天买了30台。

玩具卖区5累计销售33.7万，同比增长3.4%。玩具卖区各专柜均能积极的参加此次活动，各专柜在正柜打折的基础上推出大量的特价单品，有力的拉动了销售。6月是童车和户外遥控类玩具的销售旺季，因此在活动前期要求各专柜积极筹备该类商品，并在大堂北街作大型的商品展示，以保证和拉动销售。六一期间童车销售4.4万，同比增长13%。户外遥控类玩具销售占卖区总销的40-50%。

最后结束了，活动结束了，我们在xx的日子也结束了。做在回程的车上感觉有点点伤感，会有一点舍不得这里。在这里我跟大家一起工作，一起承受压力。受过委屈，留过汗水，甚至泪水。也同样有我的欢笑。学东西那是肯定了，也是必须的。这次活动，从策划到实施，我全程都有接触。遇到了很多没有想到的问题和挑战。也看到了别人处理问题的方式。更重要的是我觉得我真正理解了促销活动的含义，为什么要做活动，怎样的方式来深入人心，什么地方适合什么样的方式，使用什么产品。计划卖出多少台，计划投入多少。人员如何组织，如何分配。如何推广，怎么样的方式才能更好的把活动主题告知消费者。如何卖，如何快速成交等等。这些都有很科学的定义和分析，也对我们的成长非常重要。

手机店路演活动主持词篇四

活动主题：喜迎新春，全场手机抄底价！

副标题：新年好礼送不停，1元可当500元用

2：指定机型折扣销售，最低可以享受到5折

3：进店客户不管消费如何都可以免费获得门店所赠送的精美礼品一份

4：顾客到门店收银台预交1块钱就可以获得500元手机购物卷(10张，每张50元，购买手机或者配件均可以使用每次使用一张)买不买手机进店看手机直接赠送200元礼品(200元礼品卷分10个元赠送)。

6：手机秒杀□xx手机xx手机都可以享受5元秒杀

活动时间□20xx年xx月xx号-xx月xx号xx月xx号-xx号

保底任务：销量200台，毛利6万

英雄任务：销量280台，毛利8万

激发现场pk□门店全体销售员(包含厂家专促)进行分组pk□细化任务直接下达到门店各个销售人员。

1. 门店外音乐(新年+劲爆)、喊麦、舞蹈(抓钱舞社会摇)

2. 店内外布展以红色喜庆为主，气球红色，黄色，粉色，气球拱门。

4. 门店外游戏互动(套圈，乒乓球，抓钱机)、员工跳舞(早晨跳的舞蹈，记住拉住促销员、拦截、拉销、模特、临促等分

工明确;(免费游戏或者抽奖旁边需要有活动游戏解释牌, 安民告示!(特别是设定固定时间凭单页准点参加免费抽奖)

微信圈预热, 公众号文章, 文章转发, 异业联盟、了解竞争对手活动、临促招聘、厂家及运营商资源, 电话邀约、微信互动、发dm单页, 花车巡游、物料检核, 活动现场安排分工, 礼品陈列!

空调电饭煲电压力锅电烤炉植物油保险礼品包电磁炉洗衣机电水壶电吹风床上用品四件套青花瓷碗牙膏牙刷鸡蛋红包纸巾等等(礼品以当地采购为主, 以活动相对应)。

5. 外场宣传方式: 汽车包装游街奇装异服手举牌游街短信定位发送以及客户电话邀约dm单页派发线上微信链接转发等等;着重讲一下dm单页派发所注意事项: 单页必须提前3天开始派发前2天重点派发以本门店为中心500m以内的居民楼和商户(这个细节要注意), 活动前一天重点开发门店周围大型商场学校菜市场等人流量比较集中的人群(发单页的时候一定要告知活动内容, 比如买手机送电脑), 活动开始只需安排临促派发门店周围200m以内的行人即可!

门口: 橱窗通透, 门外开始贴箭头地贴作引导, 进门处开始沿主流线铺红地毯

柜台: 正面包柜、柜台主题卡、柜台情景化陈列、柜内有主题的物料、个性装饰

吊顶: 红包异形吊旗为主、红灯笼点缀喜庆气氛, 布置有年味

包柱: 活动专区、春节销量排行榜等

地贴: 箭头形状、突出活动主题。新年盛“惠”, 不止5折。

礼品堆头：明显处、丰富且有pop□爆炸贴明示。

门店pop展示购机凭销售单据准点抽奖，设定农历正月15下午3点整购机客户凭抽奖卷准时抽大奖：一等奖(空调)二等奖(洗衣机)三等奖(手机)门店根据本店具体情况来设定！

门店全体人员必须统一着装，门店加大培训力度，提前多次实战演练培训，门店各个岗位人员都要做到对活动内容铭记于心会讲！认真区分熟练门店活动机型和主推机型的销售技巧和转推方法！分组进行pk展现团队协作能力！（多运用2选1法则、准点抽奖、购机免费抽大奖快速聚焦实时催单等等方法）。

提前设置好重点机型（各区域柜台做重点陈列凸显，每组人员做到手上人人都有一台门店主推机型）用宣传布局、宣传面积。

员工动员大会，快速成交话术，各个区域细化到个人负责安全陈列卫生等等，活动培训、突发事件预案、物料检核，活动现场安排分工□pk赛目标确定，员工奖励方案！设定单天重点机型奖励（个人建议以现返形式）和个人单天毛利贡献奖励，划定组奖励（冠军团队）以及门店毛利台量前三名奖励！（活动期间）

手机店路演活动主持词篇五

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。

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。

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。

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。特价机都是限量的，这是特价机和降价这两种促销方式的区分所在。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。

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。

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。