

# 2023年拒绝手机班会方案(实用7篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 拒绝手机班会方案篇一

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，抢占市场份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

\_\_年5月1日——7日(暂定)

### 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。

### 手机五一促销活动方案第二部分：活动分析及策略

#### 一、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。

#### 本次促销活动的机会点

- 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。

## 手机五一促销活动方案第三部分：活动设置

### 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

舞台前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。

舞台前在摆个气模

### 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)。

## 手机五一促销活动方案第四部分:媒宣方案

### 一、宣传周期

4月20——31日作前期宣传,通过高空媒介如电视等进行市场进入前的强势宣传引起消费者对此商品的强烈好奇心。通

过pop等低空方式进行悬念式广告投放，让消费者想知道“爱听”究竟是什么东西。（电视的广告选择终端销售店铺所在的地方电台，节约成本。也可选择报纸进行故事性连续广告宣传。）

5月1日——7日活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

## 二、宣传地域覆盖面

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

手机五一促销活动方案第五部分：成本预算

项目 所需资金单位：万元

媒体宣传费用 5

场地费用  $0.1 \times 5 = 0.5$

员工津贴  $12 \times 0.01 + 4 \times 0.005 = 0.7$

条幅  $0.005 \times 3 = 0.015$

宣传单  $0.1 \text{元} \times 1000 = 0.1$

免费派送礼品费用 0.5

演出人员工资 0.2

音响器材租用 0.5

其他费用 0.2

现场布置费用 0.05

小计 7.865

## 手机五一促销活动方案第六部分：服务支持

### 一、增值服务

推出适合手机特色的增值服务，实行手机图片彩铃 unlimited 免费下载(通过到指定销售店铺进行)。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

### 二、团购优惠

团购就是顾客购买多台手机或者是几个顾客联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。团购的让利可以吸引顾客选择产品，顾客普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。爱听可以通过1-5%的让利达到产品的终端销量的大量提高，而消费者也不会产生产品降价过时的感觉。

## 第七部分：促销评估

### 一、社会影响

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，运用乐队引起消费者的注意，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，以及广告宣传让消费者能看过来，停下来，买回来，直到使顾客满意再回来。

### 二、活动模式的建立与可持续性

## 拒绝手机班会方案篇二

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，元旦节手机促销方案。

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，规划方案《元旦节手机促销方案》。

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；促销活动过程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。

## 拒绝手机班会方案篇三

马上就是一年一度的“3.15”消费者权益保护日了，为了提高我们市区专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。并且在即将来临的淡季进行销售量的提升，特此以“3.15”为主题设立一种促销方案，具体如下：

1：活动的时间：3.8-3.15，日期为一周。

2: 活动的地点: 市区, 县区的手机卖场。

3: 准备工作:

1) 卖场内需准备好促销的机型, 价格标签, 促销机的功能介绍。

3) 营业员以及促销员的

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) 宣传单页(a4)□促销dm单, 店面外展版/喷绘(尺寸待定), 汽车促销宣传以及宣传词。

5) 卖场内的布置: 吊旗悬挂, 气拱门的安放, 气球的布置, 以及促销服装的准备, 货源的准备等。

4: 活动的内容:

1) 与卖场的老板协商, 投入一部分资金进行礼品的购买: 手机挂绳, 屏保, 环保袋等, 以此吸引路过的行人, 以此增加人气。

2) 找当地的文艺团体进行一些提高人气的演出以此提高人气不旺时的补救工作, 如: 锣鼓齐鸣, 本土舞蹈等, 并且可以吸引更多的路人来参加我们的活动, 并为开场进行人员的聚拢。

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“老婆, 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;或者在现场设置捅气球看纸条, 并获得奖品的形式来调动顾客的积极性。

5) 举行店内购机抽奖活动：购机在500元以上者(含500)即可参加抽奖，具体奖品待定。

6) 团购机型，比如购买宝捷讯系列手机超过6部的团体，赠送饮水机一台，等

## 5: 活动安排:

1) 鸣炮，民间文艺团体锣鼓齐鸣，开场舞蹈表演。

2) 司仪讲开场白并安排卖场经理致辞，活动开始。

3) 由模特展示本次活动的促销机型(模特需要各个年龄段都有，以此显示手机的多样性)

4) 现场的互动节目，并现场进行颁奖(奖品：手机)让消费者稳定心态。

5) 文艺的演出。

6) 购机抽奖并由主持人大声念出抽奖的礼品名称。

## 6: 活动现场安排:

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，保证与主持人以及文艺团体的良好沟通;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

7: 对活

动的事前事中事后分三部分来控制，各部分应考虑到的问题：

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、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销(如五一)。

俗话说，酒香不怕巷子深，就是说，再好的产品，也需要宣传。大凡实体小店，基本就没有做过什么宣传。很多乡镇店铺本身规模不大，就是死死地开在那，等顾客上门购机，这样绝对不行，必须要做宣传，必须要做活动。而且现在马上就要进入手机的一个淡季，根据我们手机的定位在二线品牌，并针对的是三四级市场，那么，乡镇的手机店铺就是我们的重点销售客户，所以我们一定要和店铺的老板一起通过做宣传，活动，把店铺的人气和气氛搞起来，以此带动我们手机的销售量和知名度的提升。

1) 宣传的噱头：开张大吉，厂家厂庆，店铺几周年庆等。

2) 根据宣传的噱头录制专门的光碟，在宣传活动的前一两天(乡镇不逢集的时候)，找一个面包车，将促销的内容简明扼要的做到一个喷绘上悬挂在车上，并在车顶放置一个喇叭，在附近的乡镇和村子去吆喝，并且在人多的地方：茶铺，广场等地方停留几分钟，把这次的促销的机型，店铺名称，奖品等优惠给老百姓喊出来，因为老百姓都喜欢买优惠的东西，而且以此要造势，让附近的人提前知道，在那一天哪一个店

铺可以买手机送什么东西，可以享受到打的优惠。

《3.15手机活动方案》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

## 拒绝手机班会方案篇四

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，抢占市场份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。

xx年5月1日——7日(暂定)

终端销售店铺及门前搭台演出。

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。

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。

手机五一促销活动方案第二部分：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。

### 本次促销活动的机会点

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。

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。

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。

手机五一促销活动方案第三部分：活动设置

1、街道布置：

在终端商铺临街街每隔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

舞台前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。

舞台前在摆个气模

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

## 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)。

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。

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。

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)。

#### 手机五一促销活动方案第四部分：媒宣方案

4月20——31日作前期宣传，通过高空媒介如电视等进行市场进入前的强势宣传引起消费者对此商品的强烈好奇心。通过pop等低空方式进行悬念式广告投放，让消费者想知道“爱听”究竟是什么东西。(电视的广告选择终端销售店铺所在的地方电台，节约成本。也可选择报纸进行故事性连续广告宣传。)

5月1日——7日活动开幕。

5月7日后进行产品推广后提示性的周期广告宣传。

以活动推广地为中心，覆盖全省及全国范围。

#### 手机五一促销活动方案第五部分：成本预算

项目所需资金单位：万元

媒体宣传费用5

场地费用 $0.1 \times 0.5$

员工津贴 $12 \times 0.01 + 4 \times 0.005 = 0.7$

条幅 $0.005 \times 0.015$

宣传单 $0.1 \text{元} \times 0000 = 0.1$

免费派送礼品费用0.5

演出人员工资0.2

音响器材租用0.5

其他费用0.2

现场布置费用0.05

小计7.865

## 手机五一促销活动方案第六部分：服务支持

推出适合手机特色的增值服务，实行手机图片彩铃 unlimited 免费下载(通过到指定销售店铺进行)。提高售后服务质量耐心讲解手机功能，提供覆盖面广的手机维修保养美化店铺。

团购就是顾客购买多台手机或者是几个顾客联合购买多台手机的时候，给予一定优惠的促销活动。团购的让利可以吸引顾客选择产品，顾客普遍存在一种“买赚”的心理，团购的让利会让他们觉得物超所值。爱听可以通过1-5%的让利达到产品的终端销量的大量提高，而消费者也不会产生产品降价过时的感觉。

## 第七部分：促销评估

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，运用乐队引起消费者的注意，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，以及广告宣传让消费者能看过来，停下来，买回来，直到使顾客满意再回来。

## 拒绝手机班会方案篇五

喜迎新春，全场手机抄底价！

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

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。

外场势的打造

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)。

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！

内场势打造(进店可以随时看见的)

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)

## 拒绝手机班会方案篇六

很多乡镇手机店铺本身规模不大，就是死死地开在那，等顾客上门购机，这样绝对不行，必须要做宣传，必须要做活动。而且现在马上就要进入手机的一个淡季，根据我们手机的定位在二线品牌，并针对的是三四级市场，那么，乡镇的手机店铺就是我们的重点销售客户，所以我们一定要和店铺的老板一起通过做宣传，活动，把店铺的人气和气氛搞起来，以此带动我们手机的销售量和知名度的提升。

1)宣传的噱头：开张大吉，厂家厂庆，店铺几周年庆等。

2)根据宣传的噱头录制专门的光碟，在宣传活动的前一两天(乡镇不逢集的时候)，找一个面包车，将促销的内容简明扼要的做到一个喷绘上悬挂在车上，并在车顶放置一个喇叭，

在附近的乡镇和村子去吆喝，并且在人多的地方：茶铺，广场等地方停留几分钟，把这次的促销的机型，店铺名称，奖品等优惠给老百姓喊出来，因为老百姓都喜欢买优惠的东西，而且以此要造势，让附近的人提前知道，在那一天哪一个店铺可以买手机送什么东西，可以享受到的优惠。

3) 店铺的装扮，要把活动的气氛弄出来。也可以让乡镇的锣鼓队来店铺面前吹吹打打，搞搞气氛，也可以吸引到那些不想买手机的人来凑凑热闹，增加店铺的人气。

4) 店铺内的手机，如果是开张，那么价格一定要便宜，非常的便宜，有的产品甚至可以在保本的情况下卖出，并且要用大纸条明码标价上去，如果是周年庆，那么把奖品要摆放在门口，并且把买手机送xx的活动印制彩页，到处发放，并在购机后领取奖品时要放鞭炮给其造势，同时也给别人看到奖品是实实在在的，不是虚造的。总之所有的手段，都是要造成一种万人抢购的浪潮。人都有一种从众的习惯，看到别人在抢购，他也会忍不住手痒，本来不想买的，也会去买，还有本来是看热闹的，看到实在的奖品，他也会跟过去购买手机。

5) “套餐”式销售，比如你购买我的手机，我可以送手机卡，话费，以及内存卡等，做成套餐式的，这样商家也可以从手机卡，配件等上可以赚钱，老百姓也认为很实惠，一举几得，让顾客在你的店铺里同时购买几种东西，是很重要的。

6) 宣传的期限不能太长或者太短，一般在7-10天。

7) 宣传活动时的人员安排，场面的控制，费用的预算，礼品的发放等要合理。

8) 做宣传活动要因地制宜，因店而宜，要根据店铺的周边的消费人群和环境来制定具体啊宣传内容和促销的机型以及奖品的确定。

9) 多多让利给消费者，少让利给终端。要让顾客知道在促销期间，终端的加价利率低于平时的加价利率，让顾客确实感到商家是把大的实惠给了自己。这样顾客就会心无旁虑的购买。

10) 促销特价后的零售价格的制定：效仿超市的价格表示，突出\_99，并赠送xx礼品顾客就认为自己享受到了双重优惠。

## 拒绝手机班会方案篇七

一、活动主题：感恩父母、一元购机

二、活动时间：6月6日-6月30日

三、活动地点：g网各店

四、活动内容（pop内容）：

1、十年寒窗苦，当报父母恩：活动期间凡在本店购买指定机型再加一元就可获赠一部手机。自己购机勿忘父母，加一元就可为父母获赠一部手机。

2、玩转智能机、微信省话费：在本店购买任意智能机均可免费帮您下载包括微信在内的软件大礼包，帮您将话费省到底。

3、配件礼包供你挑：用手机就得用配件，本店推出特价优惠的豪华配件豪华大礼包。只要您购买任意机型的手机后，就可用非常优惠的价格购买豪华配件大礼包。机不可失，不容错过。

4、高考状元，免费赠机：无论你是省级、市级、文科、理科的高考状元，均可持本人证件和成绩证明到本店免费领取手机一部。（本活动截止日期到2013年7月10日）

5、学生购机，优惠到底：活动期间。学生持学生凭证（学生证、准考证、录取通知等）在本店购买指定机型均可享受9折优惠并可获赠精美礼品一份。

注：对于参加第一项活动的人，如果不想要加1元所赠送的手机，可让其在所赠手机价格的基础上加钱购买其他机型。

## 五、宣传计划

1、活动dm和扇子。在高考期间各考点发放。

2、当地广播媒体播放。6月1日-8月31日

3、店面海报、拱门气柱和广播。

如城管允许可搭建展棚和展台，让路过的人都能零距离接触手机。

4、当地网吧内外海报和电脑桌面

5、主要小区内挂条幅、贴海报。

## 六、店面准备：

1、指定各活动参加机型。

2、指定优惠礼包组合。

3、精美礼品。

4、宣传海报等店面宣传。

5、dm发放等。

6、当地广播媒体、网吧和小区的沟通协调。

## 七、广播话述：

广播主持在讲述宣传话语时会参杂自己的语言或对话语进行随机调整,且有可能因为节目需要将活动内容分批次播放,具体需要和广播广告公司碰后确定)

例如有定点送东西的活动,需要先回答问题(一般是重复之前主持人说过的话),这段话可以是企业宣传,也可以是活动内容——到诚丰手机连锁1元购手机。吸引人来。

服务热线: \*\*\*\*\*, 买手机别着急、电话询价我最低。

企划部: 李松涛

2013年5月17日