

2023年迎五一手机活动方案设计 手机五一活动方案(精选5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

迎五一手机活动方案设计篇一

20xx年5月1日20xx年5月3日

xxx手机店

为了提高专卖店的形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因此刻的手机行业竞争比较激烈，故各手机商家务必提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“五一”劳动节为主题，以“五一”为策划原点做出相应的促销方案。

- 1、卖场内需要准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；
- 3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；
- 4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)；
- 1、投入相当一部分的资金购买礼品，从礼品上吸引飘过的潜在消费者；
- 2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

5、从5月1日起至5月3日截止，在上党晚报做原创信息赛，以“劳动节”主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；(待定)

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者(含1500)即可参加抽奖；

5月1日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼耀司安排出演节目

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼耀司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼耀司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动资料；

5月1日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

2、15：30分开始现场编信息比赛，并给予奖现场编信息比赛，选获胜者并颁发奖品；

3、15：40分由公司安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司安排出演节目；

6、17：30分活动结束

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，保证与礼耀司的良好沟通；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

1、在活动前，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、在活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、在活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显能够借助后期的节假日再次进行促销(如八月十五，国庆等)。

注：本次活动的活动流程需要和礼耀司有良好的沟通，确定其具体时间。

迎五一手机活动方案设计篇二

手机促销活动地点：手机专卖店内(微信小程序商城)现在每个专卖店都有自己的小程序商城，方便顾客直接下单购买。随着互联网及5gai智能的到来，越来越多的顾客只需动动手

指便可下单购买。我们在每天上午10点整准时开放制定的手机机型，在微信小程序商城让大家进行预约接龙开放付款购买，价格要比平时优惠10：30截止接龙。活动要提前让大家知道，至少提前一天把活动在微信群通知大家及好友。实体店顾客可凭转发朋友圈于当天10：30进店购买，凭转发朋友圈信息进店领取店家赠送的小礼品。活动限5.1日—5.5日，每天不同机型不同品牌开放预约接龙。

方案二：整点秒杀：每天中午12:00手机促销活动地点：手机专卖店(微信小程序商城)商城超值限购争分夺秒，激情秒杀一触即发。及具有吸引力的促销形式达成店内集客，传播方式主要以低价限购，开放整点秒杀，限时1分钟。打开活动页顾客可领取红包抵现金，购买正价产品可使用。实体店也可通过集客及现场销售政策的吸引，实际达成成交的目的。挖掘潜在客户意向客户快速成交。

方案三：小程序直播带货：每天下午2：00—4：00

手机促销活动地点：手机专卖店(微信小程序)，小程序有64个入口可以卖货推广宣传，打开小程序可以让更多人进直播间，可以是实体店活动。

1、买手机送扫地机器人，买手机送茶吧机，买手机送小度音响，买手机送智能学习机等，而且手机是正品手机，全国联保。买手机怎样获取高价值礼品，我们以积分的方式兑换礼品，手机的价值越高获取积分就越多，比如顾客花5999购买了一部iphone 11,可以获取599的`积分，通过积分在商城兑换同等价值的扫地机器人，相当于优惠了599。扫地机人可以自己用也可以送礼，高端大气。

2现场免费抽奖，海量福利大放送，海量奖励等你来抽！

买手机抽大奖，百分百中奖.直播间如何让大家来抽取那?为了公平起见，让参与进来的每位顾客都有机会，我们可以用

智能抽奖大转盘来进行,每位顾客都可用手机扫转盘上的抽奖码.

分别设立五个奖项,一等奖:必须是价值最高的手机(数量1部),可以是价值1999元的任意安卓手机。二等奖:可以是空气炸锅或破壁料理机(数量5台)价值399元。三等奖:(数量10个)养生壶或者儿童智能玩具,价值99元。四等奖(数量50个)手机数据线或钢化膜,价值9.9元。五等奖参与奖(数量200个)优惠券价值20元,商城购买产品可抵现。(积分兑换与抽奖礼品不可同时使用)

方案四:拼团:晚上8点-9点。在群里通知大家5.1店铺活动。在8点给大家发红包,让大家在群里扣1.够50人给大家发红包。活动内容拼手速,前3名抢到红包者买手机在团购基础上再优惠10元,手气最佳者再送大米一袋。发2个包,每包发20个人第一次发1.88元.10分钟后第二轮红包这次发50个准备5.18元,这次是满减。购买店内任何产品满一定金额都可使用。比如满999可减10元,买1999满减20元,买3999满减30元.可以设置3款以上机型数码产品,设置一人买原价三人团优惠价。(满减与抢红包优惠券可同时使用)

迎五一手机活动方案设计篇三

今年三大运营型。

五一购机,半年话费、流量免费用。(可用流量池)

再如:购魅蓝5送十大礼包

如果单纯的裸机是无法做的,只有与运营商绑定在一起才可以。其公式为:促销利润=720-魅蓝5进货成本+办理移动套餐+移动套卡或全球通或自带+酬金+(流量+宽带+机顶盒+光猫+话费全是移动融合套餐赠送的)

由产品的规划上，金华ov的主打产品与运营商政策的`包装要设计出来。比如移动vivox9定制版，广东地区移动老用户188套餐用了一年，如果再承诺用一年，手机就可以免费拿走。新用户可以赠送一定比例的话费。

五一节购机买一送十乃至二十

五一节购机的消费心里，一是便宜有优惠。二是有很多的礼品可以选择。所以，节日店铺的包装，核心主角是礼品。礼品丰富一方面可以聚客引流，另一方面可以激发顾客购买欲望。

店门口丰富的礼品堆头

购手机=手机+手机壳+手机贴膜+手机靓号+品牌磁疗仪+话费+流量+宽带+移动电源+蚕丝被□app推广礼品)

无论送多少礼品，只要计算出总营业额减去总成本，最后是你的利润。所以，送十件也好，二十件也好。只要有利润就可以了。

1、微购会

主题：（51）我要微信购机

时间：5月1号-5月8号

地点：微信群、鑫鑫手机店

方法：5月1号前进鑫鑫手机店微信购机群，五一当天来店参加抽奖，每个微信群满400人即抽奖送出10台智能手机。详见活动现场。

举例

(店铺个人二维码)

(51) 我要进群抽手机

说明：本活动，主要借力微信群，在五一节来临前提前宣传、聚客引流。抽奖由手机店自己设计中奖控制，也可以用运营商活动机型。如运营商承诺每月消费多少钱，然后手机就送给用户。用此类机型做活动机型。

2、内购会

主题：(51) 我要内部购机

时间：5月1号-5月8号

地点：金鑫手机店

方法：51节前印制一定数量入场券，51节当天凭入场券进店购机、配件、办理业务均按员工内部价格销售。品牌限价机可以送500元充值ip话费，政策包装机可以直接送。非品牌机可以采用直降的方式来冲量。

3、团购会

主题：(51) 我要团购购机

时间：5月1号-5月8号

地点：鑫金手机店

方法：51节上午11:30、下午15:30两次团购热销手机。事先公布好团购规则，3人团xx元，5人团xx元，8人团xx元。

4、分期会

主题：（51）我要分期购机

时间：5月1号-5月8号

地点：金金手机店

方法：51分期购机0首付0利息，每分期购机7台，抽奖免单一台。

迎五一手机活动方案设计篇四

20xx年9月8日—20xx年9月10日

超音波通信城(紫金店和西街店)

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因此刻的手机行业竞争比较激烈，故各手机商家务必提高自己的销售量。所以，本次促销销售活动可借用“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。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加销售活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)；

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引飘过的`潜在消费者；

5、从9月8日起至9月10日截止，在上党晚报做原创信息大赛，以“教师节”主题为评选出一、二、三等奖和入围奖;(待定)

6、举行店内购机抽奖销售活动：购机在1500元以上者(含1500)即可参加抽奖；

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布销售活动开始，由礼仪公司安排出演节目

3、10：10分由模特展示本次销售活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及销售活动资料；

9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

2、15：30分开始现场编信息比赛，并给予奖现场编信息比赛，选获胜者并颁发奖品；

3、15：40分由公司安排出演节目；

4、16：00分开始购机抽奖；

5、16：20分由公司安排出演节目；

6、17：30分销售活动结束

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，保证与礼仪公司的良好沟通；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

1、销售活动前，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、销售活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、销售活动后，对本次销售活动进行评估、对本次销售活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显能够借助后期的节假日再次进行促销(如八月十五，国庆等)。

注：本次销售活动的销售活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

迎五一手机活动方案设计篇五

5月1日—5月5日

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，故各手机商家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用当天节日为主题，以“月。日”为策划原点做出相应的促销方案。

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；

3、销售员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；

4、广告媒介：宣传单页(a4)□店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定)。

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；

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

5、从活动策划起至活动当天截止，做原创短信大赛，以活动主题为评选出一、二、三等奖和入围奖；(待定)

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者(含1500)即可参加抽奖；

5月1日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目；

3、10：10分由模特展示本次活动的`促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演相关节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11:30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容;

5月1日下午:

1、15:00分开始,由公司安排出演节目;

2、15:30分开始现场编短信比赛,并给予奖现场编短信比赛,选获胜者并颁发奖品;

3、15:40分由公司安排出演节目;

4、16:00分开始购机抽奖;

5、16:20分由公司安排出演节目;

6、17:30分活动结束

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,保证与礼仪公司的良好沟通;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

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。