

最新手机店七夕活动策划(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

手机店七夕活动策划篇一

xx年9月6日——xx年9月10日

不仅仅能够让消费者花少钱吃百样菜，还能够使消费者明白餐厅的特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

- 1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等
- 2、打折消费：
- 3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的`消费者均能获得优惠券。
- 4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。

手机店七夕活动策划篇二

国庆是消费者购买手机的一个黄金时期。

除了中国传统逢年过节礼尚往来的习俗之外，相当一部分

消费者期望在国庆期间可以以更优惠的价格买到心仪的手机。

对于商家来说，

国庆是全年中最大的销售机遇，抓住了国庆市场就 相当于抓住了 xx%的年营业额□xx%的季度营业额。

因此，在如此激烈的竞争环 境下，成功的国庆促销活动就显得尤为必要。

- 1、树立卖场和产品形象，向消费者介绍新产品。
- 2、增强消费者对本卖场的了解，增强企业的美誉度，知名度。
- 3、部分产品特价低价，让利消费者，同时消化库存。
- 4、扩大市场份额，狙击竞争对手，保持领先地位。

1、国庆市场特点 国庆期间市场需求暴增；此时的消费者的消费决断较易受环境气氛左右，冲 动性消费大幅增加；与此同时，几乎所有的商家都会有所行动，媒体等资源也保 持紧张状态，营造出繁荣的市场氛围，反过来刺激消费者促进消费。

2、国庆手机消费者特点 国庆期间手机消费人群主要由两部分构成： 一是理性消费者， 这部分人理智， 有计划，有主见，对自己需要什么很明确，重视手机的质量与价格，对促销活动 能提供的实惠较为关注， 不易受广告宣传影响；二是感性消费者， 这部分人冲动， 喜欢跟随潮流，购买具有相当的随机性，较易受广告宣传的影响。

在促销活动时

应兼顾两种消费者，才能达到较好的销售成绩。

主题：独立“潮”头 时间：10月1日——10月 7日

销售是一个层层递进与消费者沟通最终达成销售目标的过程，在这个过程中 要根据不同的消费心理阶段各自的特点采用不同的促销手段。

1、广告宣传 这个阶段的消费者处于“注意、兴趣”阶段，卖场应当充分利用媒体等方式 吸引消费者眼球，将其吸引至卖场。

(1)在当地电视台、报纸投放广告，具体投放力度视情况而定

(2)制作数量充足的传单以及宣传资料并在闹市区派发

(3)在卖场张贴有足够冲击力的巨幅主题海报

(4)开展微信“扫一扫”活动

活动一、国庆来就送

活动内容： 活动期间所有来卖场参加促销活动的顾客均可凭手机号或身份证号获 得卖场赠送的春联一套；参与微信平台互动的可以获得台历或挂历一幅。

活动二、购机欢乐送 活动内容： 活动期间所有购买手机的的顾客赠送手机贴膜；购买指定机型还可获 赠蓝牙耳机、移动充电器，送完为止。

活动三、整点福临门 活动内容： 活动期间，进店顾客在填写“福运券”后即可参加抽奖，凡是抽中的 幸运顾客就可三——五折购机。

(每个整点三折购机一名，四折购机二名，五折

购机三名) 活动四、手到鸿运来 活动内容： 活动期间，购机

款满 1000 元可获得一次踩气球机会，2000 元两次，以此类推，球球有好礼，次次不落空。

1、整个活动区将划分为三个部分：产品展区、活动区、接待区。

产品展区：展示产品形象及功能，配合 pop 或展板展示以及模特展示；活动区：主要由背板、舞台、音响系统和活动工具组成。

接待区：主要是接受咨询，发放宣传资料和促销品。

人员促销是最直接的与顾客沟通的方式，一个好的促销员可以促使消费者更快的达成消费目标，避免反复。

1、严格筛选促销人员 促销人员的性格各有不同，除了先天条件外，性格是决定取舍的重要指标。

有些促销人员虽然各方面条件都很优越，可就是无法开口向消费者介绍产品，这种“哑巴”促销是不起任何作用的。

其他应关注的还有促销人员对消费者心理需求的悟性、是否有强烈的工作激情以及促销人员的个人品行。

一个悟性极差的促销人员往往不能很好地把握消费者心理，使促销效果打折；只有一个有促销激情的人才能不倦地向消费者推荐、讲解，而不会在遇到困难时中途逃脱；国庆促销中，一般会有大量的促销赠品和奖品，除了活动组织者的控制之外，促销人员也必须自律。

2、规范促销语言 通过促销人员的促销语言表达可以最直接地将促销信息传递给消费者，但是每个人对一个促销活动的理解会有所不同，如果放任促销人员“自说自话”，只会曲解促销活动内涵，误导消费者的品牌意识，影响企业形

象，因此促销语言必须规范。

规范的促销语言必须简练直接、通俗易懂、琅琅上口、突出主题，要标准化、人性化。

制定的方法可依据国庆促销活动内容，与促销人员互动选择最多三句能涵盖活动内容的精练的促销语句。

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，运用演出引起消费者的注意，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，以及广告宣传让左右消费者的态度。

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。

庆国庆，得大礼，游北京。

潜在客户

9月29号至10月5日

- 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。
- 3、10月5日当天举行互动活动，消费者可以凭购机小票参加回答问题抽奖活动。

一等奖：北京国庆游

二等奖：**数码相机

三等奖□**mp3

注：回答问题均与本手机有关，且除了问答题也伴有动手操作手机等关卡，旨在调动了解和扩大本机的影响力。

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。

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。

手机店七夕活动策划篇三

为快速提升自营厅引商入柜手机卖场在全市知名度，短期内在广大客户中间形成一定影响，为打造形象好、标准高、规模大终端卖场奠定基础，下面是手机卖场促销活动方案，欢迎参考阅读！

一、活动背景

为快速提升自营厅引商入柜手机卖场在全市知名度，短期内在广大客户中间形成一定影响，为打造形象好、标准高、规模大终端卖场奠定基础，经公司研究决定在全市范围内同步组织手机卖场开业活动。

二、活动目

通过开业造势宣传，迅速提升移动卖场影响力。使客户形成“买手机到移动手机卖场”共识。

三、活动时间

20xx年1月12日——2月10日

分批次开业：

20xx年1月12日至14日 甘州区旗舰店、高台中心厅、山丹中心厅、临泽中心厅。

20xx年1月19日至21日 甘州区联合卖场（海诚、兴盛、盛世、八方通讯）、民乐县中心厅及第一批次已经开业厅店。

20xx年1月26日至28日 全市31个引商入柜自营厅同步开展。

四、活动主题

移动手机卖场盛大开业 六重豪礼大放送！

宣传口号：移动手机卖场开业啦 六重大礼大放送！

全城最低价 全场8折起 全面大优惠

五、活动内容

（一）开业同乐 进店就有礼

活动期间，凡进店咨询或办理业务客户均可免费获赠欢乐家庭围裙或无纺布袋一个。（徐雅宁在1月9日前清点各县区库存情况，并及时进行补给跟分配）

（二）配件大放送 购机就有份

活动期间，卖场内商家提前准备一定数量价值30元以下手机配件用于促销，每个商家每天赠送20个。

（三）开业抽大奖 千元手机等您中

各县区在开业卖场门前开展大型现场抽奖活动，每天抽一等奖2名、二等奖5名、三等奖10名。

一等奖 天迈i08手机一部（价值1000元）

二等奖 联想td168座机一部（价值500元）

三等奖 生物热能毯一个（价值200元）

（四）开业开门红 礼上还有礼

活动期间，每天早上每天第一个购买手机成交客户可获赠价值500元mp5一个；购买手机成交第2-5名客户可获赠价值100元厨房七件套。（该活动尽在活动期间每天上午11:00前开展）

（五）购机送礼包 早行动 更实惠

活动期间，每天购买手机前30名客户可获赠购机价格30%话费包；31至50名客户可获赠购机价格20%话费包。（杨儒斌负责配送话费包）

（六）开业低价到底 手机买一送一

开业期间，客户购买1000元以上手机再赠送td座机1部；另外，经销商自采手机价格要比平时销售价格低30到80元。

注：td座机必须为新开户号码，与手机号码合户。

六、活动组织

成立活动小组

组长：高钟年

总体负责卖场开业活动协调、指挥，活动准备情况跟进。

副组长：李俊勤 包雷 曹斯颖 于新龙

负责相应县区公司卖场开业活动开展

成员：周勋、杨儒斌、赵鹏、徐雅宁及相关县区公司人员

周勋负责活动方案策划及活动宣传物料设计、制作及布置工作。

杨儒斌负责甘州区旗舰卖场及联合卖场柜台、手机布置、卖场内活动组织及与商家协调工作；在活动结束后进行活动评估总结。

赵鹏负责促销人员、路演现场管理；在活动开展过程中跟踪活动开展情况并及时反馈给公司领导。

徐雅宁负责活动所需礼品供给、分配。

县区公司负责对自有人员及商家人员进行活动内容宣贯培训、卖场内氛围营造布置、环境保持、秩序维持。

七、活动流程安排

八、活动布置

布置主线围绕“开业、新年”要求场面“喜气”“大气”“人气”“财气”

喜庆：大面积运用红色调，包括吊旗柜台贴、海报、背景喷

绘等。 大气：卖场内外布置要有震撼力，卖场外借助路演舞台、拱门等进行衬托。

人气：同步开展活动卖场要保证足够现场促销人员，原则上除终端销售人员外现场促销人员不少于10人，如人员不够可招募临时促销人员。1月10日前各县区公司确定促销人员名单，并上报分公司市场部赵鹏进行核实。

财气：礼品区布置要足够气派显示财气才能引入顾客财源。

1、手机布置 卖场机型摆放要求丰富、价位比平时有视觉冲击力、标价卡注明开业价、价格数字一定要写大。

2、吊旗布置 吊旗要一张连接一张悬吊，呈一条直线。（吊旗悬挂示：移动手机卖场盛大开业 六重豪礼大放送！）

3、海报 每个卖场粘贴2张以上于显眼位置。

九、相关要求

2、每县区至少包装两辆宣传车在城区巡回游街；

3、各县区提前联系领取活动涉及促销礼品及终端；

4、分公司市场部1月9日前下发宣传物料模板。

一、促销目

借开业及“中秋佳节”到来之际，以炒店形式来提升学府路电信营业厅在商圈范围内知名度，并推动厅内天翼终端与“放心打”礼包捆绑销售，提高营业人员销售热情。

二、促销时间：9月19日---9月28日

三、促销地点：学府路电信营业厅

四、活动主题：庆开业 迎国庆 十重大礼送不停

购手机送话费、送数码礼包再送十重大礼包

五、活动内容：

一重礼、进店礼品免费送：

凭进店用户下载易信软件并加微信关注均可获纸抽一盒。二重礼、存费送费再送礼：

存100送100，存200送200。

三重礼、免费送100元宽带提速卡

开业期间，办理宽带均可享受优惠价格提速，600元提速至10m²720元提速至20m²并均有礼品相赠。

交499元，智能大屏双模手机一部、送电饭煲一台、送1200元话费、送礼品晴雨伞或桌板一个。

交999元，智能大屏双模手机一部、送数码相机一台、送1700元话费、送礼品套碗或体重称一个。

交1399元，智能大屏双模手机一部、送数码摄像机一台、送2200元话费、送电脑桌一个。

交1699元，智能大屏双模手机一部、送32寸液晶电视一台、送2700元话费、送免蒸锅一个。

五重礼、出游礼包免费领

中旅旅行社提供”双节”出游大礼包。

六重礼、幸运大奖100%中奖

活动流程：购机用户现场抽奖（抽中奖品即可领奖）

奖品包括：购物篮、瓶中杯、套碗、扑克、鼠标垫、纸巾盒、免蒸锅、床品四件套。

七重礼、上网流量免费送

活动期间所有新装及老号办理续存3g智能机用户均免费赠送4g流量体验（每月赠送1g流量体验）

八重礼、购机免费送贴膜

全场手机购机送贴膜

九重礼、免费下软件，加油减现金

活动期间进店下载翼支付软件，享受加油每升立减0.35元/升，并加送礼品一份

十重礼、50元换购移动电源

加50元即可换购价值199元移动电源一个。

六、活动相关说明

七、活动宣传

店外放宣传音响，提前3天在交通广播台进行开业宣传，宣传单20xx份，开业海报10张。

手机店七夕活动策划篇四

一、爱我中华□diy国旗创意show

活动时间：10月3日地点：四楼舞台处报名方式：1楼服务台报名或至四楼舞台处扫描二维码。

二、国庆7天乐天天刮大奖

微信关注财富春天微信公众平台，参加每天一次的微信刮奖，奖品多多、机会多多，国庆7天乐，天天都快乐！

时间□201x年10月1日-7日

方法：发送“刮刮卡”三个字到财富春天微信公众平台，即可收到刮刮卡链接，打开链接，输入您的手机号参与刮奖！

一等奖：1名，300元财富购物卡1张；

二等奖：2名，100元财富购物卡1张；

三等奖：3名，50元财富购物卡1张；

纪念奖：莲花纸抽1包。

三、营口银行卡品味好生活

活动时间：即日起至12月31日，持营银公务卡，单卡消费金额满200元，即可享受商品折上9折优惠，单卡单日最高优惠100元。数量有限，先到先得。

四、银联有礼畅刷实惠

五、晒“全家福”赢财富购物卡

活动细则

1. 请在财富春天微信平台，上传你的团圆照，附上与照片的家庭及联系电话，如：孙思涵家庭13841799195。

2. 保证是原创照片。

4. 将以您的报名时留下的联系电话通知您是否获奖，同时在财富春天微信平台连续三天公布获奖名单。

奖项设置：

一等奖1名，奖励300元财富一卡通一张。

二等奖2名，每人奖励100元财一卡通一张。

三等奖3名，每人奖励50元财富一卡通一张。

四等奖10名，每人奖励10元财富一卡通一张。

活动时间

征集时间□201x年9月25日—30日

投票时间□201x年10月2日—7日

中奖公布□201x年10月9日

领奖时间□201x年10月10日—15日。

手机店七夕活动策划篇五

xx年9月6日——xx年9月10日

不仅仅能够让消费者花少钱吃百样菜，还能够使消费者明白餐厅的`特色。促进该餐厅的消费(增加人气)，获得更多的剩余价值(利润)。

要让消费者耳目一新。美其名曰“享受”也。

1、自助餐、点餐、新菜、特价菜等

2、打折消费：

3、赠送优惠券：凡消费满100元以上的消费者均能获得优惠券。

4、免费赠送饭菜：凡消费满200元以上的消费者均能获得一份免费的特色菜。