

# 最新手机卖场开业促销活动方案 手机卖场促销活动总结(模板5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 手机卖场开业促销活动方案篇一

由于商品市场的形势处于供大于求的状态，商家都在费劲心机的用什么积分卡、买一送一等手段搞商品促销活动，对于一般商品如此搞无可非议，但药品也这么搞本人觉得就甚为不妥了。

药品，是治病救人的东西，吃多吃少要经医生视患者的病情而定，少了治不好病，多了反而有坏处，甚至危及生命，所以药的计量历来为医生所重视。中医的药量精确到钱，中医开处方时明确标注\_\_药材几钱、\_\_药材又几钱，中药店配药也是用精确到钱的等子称来计量，现在新的计量单位为克，过去16两进位制的一钱折合为3克，所以现在中医在开处方时就以克为单位了，药店配药也用精确到克的等子称来计量了。西药是以片或粒为单位的，服用时要谨遵医嘱或药品说明一天几次，每次几片或几粒。记得年轻时生了病，看中医，医生最多开三副，吃完后视病情好转程度再在原处方上增删药材和增减药量，然后再开。看西医，医生开药最多给三天的，三天后没好再视病情来开，药房也根据医生的处方从盒中或瓶中取出需要的药量装入印有服用说明的小纸袋中给你。那时候的医生很讲究医德，记得有副对联写道：“但愿世间人无病，何怨架上药生尘”，就充分说明医生是以治病救人，救死扶伤为宗旨的，决不能以赢利为目的，药量必须视病情而定，多开少开都是对病人的不负责任。

现在倒好，中医开药有的以疗程为单位，一个疗程十副，如须三个疗程，就能装一大包，对于药量，有的药剂师信手拈来，不用称称，我曾在某医院遇到过一次，拿着医生开的处方到药房配药，见药剂师正在徒手配药，因从未见过不用称称的配药法，故不敢恭维而不配而别。西医开药现在都挺大方，以盒和瓶为单位的给你开，比如一个小小的感冒，凡涉及治感冒的药能给你开一大堆，没有个大几十或好几百的花你走不了，至于如何服用，药品上写得明白，就无须进行医嘱了，我曾问乡村医生为什么开这么多药，答复是，现在药的性能没有过去高了，少了治不好病，这倒是个说法，但绝对排除不了以赢利为目的的原因。

现在的药店也大搞买一赠一或多买多送的促销手段进行销售药品活动，鼓励人们多买药，多吃药，此做法是关心民众的身体乎？还是关心自己的钱袋乎？承前启后吧。

## 手机卖场开业促销活动方案篇二

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。

## 手机卖场开业促销活动方案篇三

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。

## 手机卖场开业促销活动方案篇四

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10m<sup>2</sup>720元提速至20m<sup>2</sup>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：购物蓝、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。

## 手机卖场开业促销活动方案篇五

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。