

# 最新五一手机店活动方案策划书(模板10篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 五一手机店活动方案策划书篇一

### 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最优美获胜;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，得票最高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)。

## 五一手机店活动方案策划书篇二

2. 爱怎么听就怎么听，绚出你自己
3. 喜欢她/他就要让她/他听见
4. 五一购机，三重好礼送给你!
5. 五一休闲，最炫的礼物!
6. 五一旅游的宝贝□xx手机低价呈现
7. \*\*手机折上折，想都不敢想的价格。
8. 五一劳动寻良“机”

9. “机”不可失，尽在xx
10. 品牌齐全任你选保质保修价格低。
11. 正品手机达显品味
12. 全场特价99起购手机送话费再抽奖
13. 低价无极限就等你来买
14. 中国移动话机世界
15. 极致体验零元购
16. 智能手机中心
17. 人逢知“机”
18. 机不可失
19. 机缘巧合
20. 节假日搞活动的店面广告词：
21. 欢乐放价（“价”通“假”）
22. 以人为本，诚信立业。
23. 服务大众的是信誉。
24. 买手机，到北方。
25. 信息时代，我引潮流。
26. 通讯中的神州5号。

27. 以信誉服务大众。
28. 以服务招来顾客。
29. 凭实力服务大众。
30. 打得放心，用得贴心。

## 五一手机店活动方案策划书篇三

促销活动目的：

旺季抢量，同时强化×××音乐手机，完美音质的形象定位，通过主推音乐手机，提高中高端机型的比重达到40%以上。

促销主题和内容：

主题：完美音质，随身畅响

12月20日-2月15日，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。

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。

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。

元旦促销主题



## 元旦促销主题的功效

传统的促销模式不外乎给出一些促销手段，特价，打折，买赠等，枯燥无味，而且随着这种手段重复上演，已经让消费者产生了审美疲劳，甚至是抗体。

一般促销主题的选择都会从产品的历史渊源、文化背景、风土人情等方面挖掘，然后结合当时的环境资源，像假日，消费者等情况来给他定义。像本次的元旦促销主题，就可以把促销活动与元旦文化相联系，再根据不同的产品的自身特点融入其中，这样的元旦促销主题与消费者在情感上距离更近一些。

## 五一手机店活动方案策划书篇四

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最高的行业之一。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

xx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。

## 五一手机店活动方案策划书篇五

您需要一款梦寐以求、理想称心的手机吗?三联电讯就是你的选择。款式齐全、质优价低、放心品牌，引领时尚。

三联电讯是一家专业从事手机销售与维修的十年老店铺，拥有专业的手机服务团队，本着顾客第一，诚信经营，优质服务，放心品牌的经营理念，竭诚为顾客在选择、购买、使用、售后等方面提供周到的服务。本店铺自开业以来，致力于打造适合顾客自己的手机销售服务平台，并与国内知名厂商结成良好的供销关系，携手开拓手机供销服务网络体系，使手机在售前、售中、售后的各个环节得到充分的质量保证。三联电讯经营''联想金立天语长虹创维港利通康佳oppo国信通大显金鹏知己紫光汉泰高新奇''等各种高中低档不同价位的手机，满足广大客户的需要，同时也是''三星、诺基亚lg摩托罗拉''等国外知名厂商的直供销售商，省掉进货中的中转环节，让广大消费者花少的钱，却能用上称心如意的手机。满足您对手机的使用需要，在这里能让你感受到真正的物超所值。

## 五一手机店活动方案策划书篇六

1、本店郑重提醒您，买手机一定要精挑细选，看品牌，选品质，挑服务，本店主要经营各种高，中，低档手机，款式齐

全，质优价低。

2、让您在购机时省心，放心，安心，让新老顾客们花最少的钱，用上称心如意的手机。

3、同时我店还经销各种原装手机配件.手机电池.内存卡.读卡器等.并有专业人员为您贴膜，包膜服务.本店有高级工程师凭借多年的专业维修经验..我们可以为您提供高档手机维修、刷机、升级、解锁等专业服务，让您的售后以最快的速度当日即可取走。

4、在这里能让您感受到真正的物超所值，并且提供优质的售后服务。买手机到这里，无限优惠等着您。

5、信息时代我引潮流！

6、本店品牌机型应有尽有，智能手机，商务手机，音乐手机，老年手机，学生手机，各种款式齐全.厂家直销，正品行货，全国联保，让新老客户买的放心，用的舒心。

7、本店经营理念.以诚信为本，顾客至上，全力为您打造出货真价实的手机世界，让您享受便捷的一站式购机服务。158元到499元158元到499您买不了吃亏也买不了上当，手机质量可靠美观时尚，是咱老百姓买的起的手机！

8. 星光闪耀庆五一，纵情回报顾客情！

9. 五一手机嘉年华□xx实惠到您家

10. 喜欢她/他就要让她/他听见

11. 我挑我喜欢，我有我个性。

12. 五一购机，三重好礼送给你！

13. 五一休闲，最炫的礼物!
14. 五一购机，来就送，买即赠，购就返
15. 五一进店有礼。送实用礼物，送完为止!
16. 五一旅游的宝贝□xx手机低价呈现
- 17.xx手机折上折，想都不敢想的价格。
18. 质优价廉的手机，称心满意的xx!
19. 买手机送大礼□xx天天有惊喜!
20. 五一劳动寻良“机”，
21. “机”不可失，尽在xx
22. 选机看火候，买机正当时!!
23. 五一购机有礼□xx十分满意
24. 手机最怕贵□xx最实惠!

## 五一手机店活动方案策划书篇七

### 二、参与客户

各区域所有零售客户

### 三、活动地点

各区域所有零售客户店面内外

#### 四、活动时间

20xx年4月20日~20xx年5月7日

#### 五、活动背景

#### 六、活动人员明细

#### 七、活动主题

手机五一狂降抢!

#### 八、活动物料支持

喷绘pop横幅、举牌、礼品。

#### 九、活动内容

- 1、惊喜一：手机庆5.1狂降，抢!
- 2、惊喜二：手机普及风暴送好礼!
- 3、惊喜三：音乐手机品鉴有礼!

#### 十、活动操作

降价及买赠活动目的：吸引消费者购买欲!

操作详情：

- 1、公司将在4月20日以前针对部分机型调整价格，进行降价活动；
- 2、4月20日~5月7日期间，凡购买任意一款手机均赠送精美礼品一份。

终端宣讲统一话术：

手机降价又送礼！

音乐手机品鉴有礼目的’：增加音乐系列曝光率！

操作详情：活动重要内容凡进店和在外场展柜区品鉴金立音乐系列手机均赠送精美小礼品一份。

终端宣讲统一话术：品鉴音乐系列手机就赠送精美小礼品一份。

终端活动推广要求

- 1、礼品陈列：礼品必须陈列在最醒目的地方或专柜里，礼品贴上“赠品”字样；
- 2、促销员要统一促销活动宣讲；
- 3、降价机型pop必须张贴3~6张（pop价格字体用红色要大）
- 4、活动横幅张贴一条；
- 5、贴柜临促协助销售1名；
- 6、卖场及专柜旁拦截及派发pp扇临促1名。

卖场外：

- 1、卖场外必须贴活动横幅1条；
- 3、卖场外沿街组织临促派发pp扇及拦截消费者到专柜进行品鉴送礼。

# 五一手机店活动方案策划书篇八

## 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 $0.1*5=0.5$

员工津贴 $12*0.01*5+4*0.005*5=0.7$

条幅 $0.005*3=0.015$

宣传单 $0.1元*10000=0.1$

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 自由免费下载(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

本次活动是一个宣传投入小便于各个城市应用的可执行性强，影响力强的可通用模式，便于复制和推广应用。

# 五一手机店活动方案策划书篇九

## 一、活动目的`

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。

## 二、活动主题

庆国庆，得大礼，游北京。

## 三、活动对象

潜在客户

## 四、活动时间

9月29号至10月5日

## 五、活动内容

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。

## 六、活动宣传口号：

### 1、预告性宣传语：

大厦店庆—xx商界奥运会，前所未有，值得期待

峥嵘岁月xx载，大庆11天欢乐开怀

xx年之荣耀历史，凝聚成这光辉一刻

举世瞩目中国北京奥运会，全城期待xx大厦xx周年庆

### 2□dm等广告语

商业大厦55周年庆11月8日激情开场！

1. 价格开闸放水，礼品排山倒海

2. 价格高台跳水，礼品千帆竞“发”

3. 全场赠送前所未有，活动规模盛况空前，惊爆低价震撼山城

周年庆，55根金条等你拿！

5. 百万浓情厚礼馈赠全城，千万让利深情奉送，亿万特价商品倾情酬宾，商业大厦xx年周年庆，激情回报十一天！

6. 千家厂商联手同贺，开心大礼送不停，数万种新品绚丽登场，特供特价独家推出，普惠辽东！

7. 闪耀全城的颠峰力作，轰动本溪的购物狂欢盛宴！盛况空前！力度空前！惊喜空前！

年庆典，辉煌与荣耀

9. 大厦的生日，百姓的节日

10. 商业大厦xx周年庆，奏响xx年让利的最强音

11. 满城尽享店庆价

12. 击穿价格底线，超越豪礼巅峰

文档为doc格式

## 五一手机店活动方案策划书篇十

手机店的节假日促销可是捞了一把好人气啊，下面是本站小编为你整理的五一手机促销活动方案，希望对你有帮助！

手机促销活动时间：

每晚7：30 —— 9：30

手机促销活动地点：

每个手机专卖店内

手机促销活动目的：

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量，因为现在天气热，所以白天很少有人去逛商店的，一般是在晚上，和朋友或者和亲人一起逛街的，所以我们利用晚上的时间，进行促销活动，为了吸引路人的眼光，为了提高晚上专卖店里的人气，为了利用活动宣传自己，为了让更多的顾客晚上来浏览专卖店。

手机促销方案内容：

手机专卖店，先准备好各种款式和功能以及各个品牌的手机一部，然后请各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛！在规定的时间内，看谁写的短信最多，并且要发给自己的朋友或者亲人等，专卖店先规定每位顾客写的短信是：亲爱的朋友，夜月清明，我在某某手机专卖店参加短信写速大活动，借此机会，我给你带去一份我的祝福，原你天天快乐！

奖品设置：

活动前期宣传策略：

在某某地方性电视台做广告宣传，时间的选择等，或者什么地铁报以及某某娱乐报纸。

点评：

第四：充分调动了顾客的积极性，给顾客晚上休闲和娱乐等目的！

## 一、活动背景分析

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最高的行业之一。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，抢占市场分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

5月1日——7日

## 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。

## 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。

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。

第三部分：活动设置

## 一、室外展台布置

### 1、街道布置：

#### 一、促销目的

一年一度的五一劳动节又要来临了，在手机零售行业整体销量下滑的市场中抓住大型节假日做促销，从而拉动销售提高销量，树立品牌形象，清理前期不良库存！

#### 二、促销时间

5月1日——5月3日

#### 三、促销对象

可能形成购买的所有顾客

#### 四、促销活动

##### 1、买手机返现金，最高返现xx元(特价机除外)

将资源机、主推机等高利润机器打到单页显著位置。表明原价，返现多少元！相当与多少元。；例如i6原价1798元，现返现金100元，单页突出100元字样。其他机型可根据利润返现金从几十元到上百元不等！商家可根据具体情况自行设置。

##### 2、买手机抽大奖，百分百中奖

只要购买手机的顾客凭销售小票均可参与抽奖，抽奖的形式多种多样，比如准备三个纸箱里面分别放如数字从0到9的十个乒乓球按顺序抽出“1、3、9”数字为一等奖，奖品为xxx□不按顺序抽出“1、3、9”为二等奖，奖品为xxx□抽出“1、3、9”任意一个数字为三等奖，奖品为xxx□其他为纪念奖可赠送

手机挂饰，手机贴膜等小礼品!奖品的设置要根据抽奖的概率及预估当天的销售量和销售额来订，抽中概率越低、销售量越大则奖品价值越高!反之越低!

### 3、买步步高手机送大礼

主推利润机在返现的同时可配送礼品，礼品以厂家礼品为主，各地根据当地的生活习性等自行购买适合自己的礼品赠送。凡持单页进店的顾客凭单页都可以免费领取小纪念品一份!

### 5、特价机专柜

在店面入口处设立特价机专柜展出一些积压机和处理机等。列出机器详细功能、原价、现价。特价机专柜要有显著的pop标识来引起消费者的关注!特价机专柜可以有销售人员轮流销售比如一个销售人员销售一小时，销售的机器要有奖励提成。卖的越多提的越高。必要时可以制订负激励政策。

## 五、价格促销

在价格战越来越激烈，渠道价格越来越透明的今天怎样才能用价格吸引消费者的眼球?在产品没有绝对优势的情况下通常我们会用“套餐价”和“相当与”来打价格战。

1、套餐价是指在购买一款手机的同时必须要同时购买一款或几款该手机的配件。首先手机的价格打的很低，用配件的利润来平衡手机的利润。这样就能达到手机的利润配件赚。做套餐的机器也要根据具体型号来做不同的套餐。 2、现在在很多商家都在和当地的运营商合作，就可以运用相当与 比如三星的c288销售价格269送268的话费那就可以在单页上打1元买手机相当与1元。如果没有和运营商合作的商家可以送配件比如送品牌电池送万能充等。如诺基亚1200卖199送价值68元的品牌电池1块相当与131元。品牌电池的成本一般在10元左右而1200的售价应该在179到189之间，这样打即没有损失利



润和销量消费者还感到有了实惠!

不管是“套餐价”和“相当与”都要在宣传的显注位置上标注上价格，从而达到吸引顾客的目的!

## 六、宣传渠道

1、发促销短信，向目标客户、潜在客户发布精炼的促销讯息，特点是成本低、经济适用;

3、促销即将活动开始的两三天前，迅速搞好各专卖店店面促销氛围：拱门(充气拱或气球拱)+条幅+x架+标贴+宣传单页，创造出热销的氛围。

4、对销售员进行集中培训，统一促销口径和规范促销用语，如“您好，欢迎光临!现在我们正在开展买手机送现金促销活动，有xx等优惠措施”等。