

最新买手机计划(精选8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

买手机计划篇一

优势：

- 1、品牌全球注册。
- 2、得天独厚的数码音频技术。
- 3、1000~20xx的手机价格竞争优势比较强。
- 4、经验优势。
- 5、雄厚的自主研发能力。

劣势：

- 1、起步较晚，目前市场占有率较低。
- 2、产品少，机型单一。
- 3、功能不够强大。
- 4、产品线有限。

机会：

- 1、市场容量巨大。

2□3g宽带的显著提升。

3、科技技术不断发展。

4、中高端收入人群不断增多，对音乐的要求也越来越高。

威胁：

1、国内国外竞争者多，竞争比较大。

2、核心技术掌握不够。

3、各大手机品牌销售价格竞争激烈。

4、同类手机竞争品牌多且已有一定优势。

加大宣传力度，提高知名度不断完善销售渠道和售后服务，提高顾客满意度技术上不断创新，扩大生产规模，降低生产成本继续保持原有品牌定位，扩大消费群体加大研发力度，推出新品牌，形成自己的品牌□oppo手机关于“留住最真的”促销活动方案为了迎接五一小长假的到来，抓住一个节日购买的金朝日□oppo如何在激烈的手机市场竞争中打响名号，独树一帜?达到销售和宣传双赢的效果。通过一系列的促销活动及一些优惠价格策略，打开在大学城里oppo的名气，增加销售量，传递oppo给我们彼此带来最真的爱。

“留住最真的”

20xx年5月1日—5月3日

南坪万达广场、沙坪坝三峡广场

大学生、情侣、工人

活动前的准备：

- 1、在促销开始前一周投放广告及开始产品促销前的广告宣传，为促销的开始造势。通过报纸、传单、户外广告这些媒介，创造知名度，这是一次全力以赴的广告活动，使人们对于oppo有一定的印象和了解。
- 2、准备好一切促销所需物品(例如示范产品和销售产品，宣传用的遮阳伞，促销开始时使用的传单，促销人员的服饰)。
- 3、定好促销人员并且做好推销前的培训，人员搭配最好是一男搭一女一起应对消费者。
- 4、街道布置：在步行街每隔80米，高3、5米的地方悬挂条幅(每个条幅的标语都不相同)广告策划，一共三个条幅。
- 5、舞台布置：1米高，长为4、5米什么是策划，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□oppo手机，真情回报重庆人民(oppo手机四个字用别的颜色)下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)，舞台左右各放三个音响舞台前摆上电视机，电饭锅等盒子，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;舞台摆个气模。
- 7、人员选择：舞台人员选择，舞台的演员应选择乐队，注目率高，能更好的留住消费者，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，乐队大多都有自己的主持人外观，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);柜台销售人员选择，首先这些人员要有过销售经验，不要找学生之类做柜台销售人员，因为她们没有过多的接触或根本就没接触过销售，表达能力上欠缺一些房地产策划，也没有过销售经验，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天

时达每款手机的功能，并灵活运用手机企业策划，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)。8、服装的选择：舞台人员可以随意，服装颜色的选择要尽量鲜艳，尽量显的有风格但还不另人反感;柜台人员的服装应统一，并佩带柜台销售人员的标志。

活动中的操作节目设置：

1、情侣组：

(1)现在邀请几对情侣上台前来，都着装好oppo公司统一的服饰。

(3)最后找准了自己的另一半的将送出由oppo公司提供的精美情侣手表一套

2、学生组：(1)现场邀请一些学生清唱oppo广告的音乐，最后由场下观众决定最终的冠军，将由oppo公司提供oppo(mp4)一部

3、游戏组(快速投球)：

(1)把不同颜色的篮球球投掷在我们现场的篮筐里

(2)按照规定的时间投进写有oppo的篮球最多者为胜利，送由oppo公司提供的直板体验机一部。

活动后的延续购买现场：当天购买oppo任何手机都有促销价格，还有赠送1g内存;对与参加了游戏的顾客除以上优惠还再送一个原装电池。

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，运用广告引起消费者的注意，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，以及广告宣传来左右消费者的态度，相

信20xx年度opporeal会”留住最真的”爱。

买手机计划篇二

公司拥有厂房面积50000多平方米，员工xx多人，下属有移动电话，数码产品，电话机□smt□塑胶，模具、喷油丝印等七个生天时达公司早在1997年就获得德国tuv的iso9001的质量体系认证证书，产品质量稳定可靠，多次被评为“消费者信得过产品”、“中国消费者委员会推荐产品”、“中国公认名牌”及“中国名优产品”。自98年以来，天时达公司一向被深圳市人民政府评为“深圳市高新技术企业”，天时达移动公司的手机建设项目连续三年被深圳市人民政府评为“深圳市重点建设项目”。

五一黄金周对天时达手机进行促销

销售促进策略

天时达手机

(一)促销时间：

五月一日-----五月七日

(二)促销地点：

牡丹江市东一步行街

1. 首先地点的选取政府相关部门不会干扰，因为没有机动车进入，不会影响交通不畅。

2. 东一步行街地理位置很优越：

南面：是文化广场，是牡丹江市的市中心。

西面：是太平路路，有百货大楼等大型购物商场。

北面：有大福源和火车站。

这些位置的组合，使东一步行街客流量很多。

(三)现场促销布置：

1. 街道布置：在步行街每隔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。

2. 舞台布置：

x背景长4.5米，宽2米。

上行写：天时达手机五。一真情回报牡市人民(天时达手机四个字用别的颜色)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

舞台左右各放三个音响

舞台前摆上电视机，电风扇电饭锅等盒子，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。

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

柜台里房个木制三脚架高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

(四) 人员选取

1. 舞台人员选取

舞台的演员应选取乐队，注目率高，能更好的留住消费者，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，乐队大多都有自己的主持人外观，表达潜力进行审核，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，也能够帮忙搬运奖品之类的)。

2. 柜台销售人员选取

首先这些人员要有过销售经验，不要找学生之类做柜台销售人员，因为她们没有过多的接触或根本就没接触过销售，表达潜力上欠缺一些，也没有过销售经验，选取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天时达每款手机的功能，并灵活运用手机，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来(从而能够提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩)。

(五) 服装的选取

1. 舞台人员能够随意，服装颜色的选取要尽量鲜艳，尽量显的有风格但还不另人反感。

2. 柜台人员的服装应统一，尽量黑色或蓝黑色，里面穿浅颜

色的衣服，并佩带柜台销售人员的标志。

(六) 舞台表演

1. 首先进行歌曲选取，选取的歌曲要动感十足，有强尽的节拍性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。
2. 游戏可选取孩子参与(孩子富有吸引必须的吸引力，能吸引消费者的注意)，可根据舞台的大小选取参与者，例如：“如左手摸着由膝盖，右手摸着左耳垂，随着主持人说几就转几圈，看谁先倒，倒的就不用比了，能够先站到一边，最后剩一个孩子时停止，把几个孩子都弄到台前，然后根据掌声评价第一，第二等(这样能够让观众参与，能够调动观众的情感)。
3. 主持人对天时达最近新研制的手机进行介绍，. 大多介绍的手机应是价格高的手机(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必须的增加销量的效果)。
4. 买手机有赠品同时还能够抽奖一次，抽到奖的，主持人应进此奖进行发挥，刺激消费者购买。

(七) 奖品

1. 消费者对什么赠品感兴趣，例如手机链等。
2. 奖品应是消费者在实际生活中能应用的，而且，要有必须档次，例如手表，茶具，手机的耳机，彩电，等等。

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，强化记忆度到达最基本的认知和知晓的目的’，运用乐队引起消费者的注意，透过介绍手机，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。

买手机计划篇三

伴随着消费者强调自我和个性需求的追求，市场日益转向多样化、个性化、细分化和复杂化，企业间的竞争也由规模实力竞争、质量竞争、技术竞争逐步转向销售手段竞争、服务竞争、品牌竞争，中国的消费市场已逐步从“商品消费时代”进入“品牌消费时代”。

圣诞、元旦、新春期间是消费者购买的一个黄金时期。相当部分消费者在期盼这期间的到来，并且可以买到实惠的手机。这部分人群主要由两部分消费者构成。1、传统消费者；2、感性消费者。

理性消费者：偏向；理智；性格内向，有计划、有主见、重视促销信息；

感性消费者：性格活泼、喜欢跟随潮流，容易受到广告宣传的影响。这部分消费者购买行为没有规律，自制能力、计划能力较差。圣诞、元旦、春节是他们展示自我，张扬个性与时尚的最佳时机。

兼顾这两大部分人群足以推动整个手机市场，并达到较好的销售成绩。

20xx年农历的传统猪年，不得不联想到富贵与吉祥，“猪”是类特殊形态，所以成功的延伸到我们的生活领域。“金钱罐”是个典型的例子。

新年的来临，“富贵”、“吉祥”是我们千家万户共同追求。

一、利用圣诞、元旦、春节的高度关注度形成目标消费群对德赛品牌的关注；

三、利用圣诞、元旦、新春的节日效应聚集人流，构成冲击波与兴奋点。

德赛手机一贯采用地面攻势为主要推广模式。此次促销活动是通过一至两款促销机型拉动主推机型，同时带动市场并达到销售热潮。

在广告推广中“口号”是占有较重的位置，是一种被传播信息。

买手机计划篇四

情定七夕见证爱的时刻

20xx年8月9日之前

xx门店

- 1、提升店面知名度
 - 2、提高单店销量。
 - 3、提升该店面在当地市场份额。
 - 4、提升店面营业员的销售水平。
 - 5、店内积压产品清库
 - 6、七夕不仅针对年轻人，对老年机也可趁机促销
- 1、人员支持。主持人1人，有聚拢人气、氛围的能力。工作人员1名，协助主持人奖品发放。
 - 2、礼品支持。活动现场的互动礼品及其它大小礼品。

3、终端物料支持，包括活动前期的广告宣传物料。

4、培训支持。店内销售若干，活动前做好培训支持。培训促销员及营业员的销售技巧及产品知识。

5、店面炒作（预热期对店面的.宣传、活动期对店面的口述播报及广告宣传），提升店面知名度。

6、运营商情侣套餐支持

通过本次活动的总结和反馈，在推广品牌的同时也要提升销量，在活动期间明确产品机型：清库特价（10%）+主推机型（60%）+利润机型（30%），活动预计活动销量xx台。

1、买赠信息

a.本店购买手机满777元（利润机型），即可凭购物小票到活动赠品处领取情侣装

一套

b.购买主推机型满20xx元即可凭票参加情人节幸运大抽奖（无空奖）奖项有：

一等奖：玫瑰花束9支（5%）

二等奖5名：金装巧克力一盒（10%）

三等奖：玫瑰花束1支（15%）

参与奖：心形气球一个（70%）

c.购买老年机即可送颈枕一个

注:一张小票只可参与一个活动,不可重复使用,只在活动期间有效

d.套餐服务:当天升级套餐可额外享受情侣套餐服务,免费通话

e.产品组合

2、趣味活动(增加人气) 免费吃西瓜、参与游戏有奖(参与者均有奖)

物料:西瓜切好、情侣手机挂件、情侣手机壳

需要1名主持人,1名工作人员(最好是形象良好,女性)配合主持人的工作

a情侣默契大考验。实施方法:勇于挑战的情侣,同时做一个手势或者同时做一个搞笑或发怒的表情,相似者说一句话,如果相同就拿奖(手机挂件或情侣手机壳),不同则彼此向对方说一句话,拿奖(手机挂件或情侣手机壳)

b在入口处设置展板征集情侣搞怪合照,或甜蜜照,挑选最萌最搞笑的一组或前x组赠送情侣套装或玫瑰花9束(用户自选一样)。没有抽到奖的有小礼品赠送。店主也可以把照片洗出来,节日过后,统一让他们来领,让用户对店记忆更深,增加黏性。

c真心话大考验或敢爱你就说出来,参与者到讲台挑战自己的誓言,许下爱的誓言(参与者均有奖)

买手机计划篇五

中国通讯用户发展迅速,市场呈现两极化。

大陆手机市场朝向两端发展，一为因应农村市场兴起的超低价手机市场，另一则针对手机多元应用的多媒体手机，如移动电视手机、音乐手机，或其他应用如gps手机等。主要手机产品定位在20xx人民币以下的中低端产品，该价位产品已占手机市场的60%，成为中国本土品牌及黑手机(水货、仿冒、旧翻新等无手机执照生产之手机)、国际品牌竞争的主要区块。华为手机公司长期致力于研发投入，持续构建产品和解决方案的竞争优势。为了更好地满足客户需求，我们坚持开放合作。我们以客户需求驱动研发流程，围绕提升客户价值进行技术、产品、解决方案及业务管理的持续创新。公司在研发领域广泛推行集成产品开发流程[ipd]在充分理解客户需求的情况下，大大缩短了产品的上市时间，帮助市场和客户成功。

20xx年，华为继续加大研发投入，年度研发费用达到人民币16,556百万元，同比增加24.1%。我们投入51,000多名员工（占公司总人数的46%）进行产品与解决方案的研究开发。聚焦客户关注的挑战和压力，提供有竞争力的通信与信息解决方案和服务，持续为客户创造最大价值。

我们将以个人与家庭为根本出发点，在个人/家庭业务领域，华为sdp融

合信息、数字家庭、创新业务等解决方案为人们提供了无处不在的娱乐和信息，让生活更丰富多彩、舒适随意。

iptv

集成了数据、语音和视频等多种业务的multi-play已成为电信运营商进行业务转型的主要选择，而iptv则为multi-play提供了主要的支持[ip]通过ip网络传输电视业务，提高运营商的用户基数；通过电视终端支持的ip业务，实现了现有宽带服务从pc到电视的扩展。因此[ip]降低了用户的使用限制，

并增加了运营商的用户基数和arpu值。

wihome

wihome解决方案是家庭业务平台+业务终端的端到端解决方案。家庭业务平台实现业务和终端的管理，运营商可以通过平台控制终端，管理用户，扩展应用，利用该平台实现第三方业务整合、收费、维护。终端包括dpf(digital photo frame)和hic(home information centre)[]

dtv

华为可为运营商提供完整的数字电视产品及解决方案，包括广播/交互数字电视解决方案；编解码器、复用/加扰器、适配器[]qam调制器、用户管理系统、中间件[]edge qam 和vod服务器等产品；为用户提供丰富的数字电视业务体验，提升用户arpu值和忠诚度，有效提高运营商的竞争力和网络价值。

以上是华为公司20xx年新开发即将上市的手机产品的全面功能。我们将实行渗透策略，在城市与农村采取低价格，高质量的策略。加强宣传，加强华为手机在各层消费者中的印象。必要时还会运用宣传活动来增加与消费者之间的互动，让消费者更加了解我们的产品。

政治、经济环境：党的十六大以后，新一轮的信息化带动工业化的高潮会给电子产品市场的扩展带来新的机遇。全面建设小康社会将使居民购买力不断提高，从而为手机产品提供了新的市场需求。随着我国移动通信运营业的快速发展，电话普及率将进一步提高，为我国手机产业发展提供了良好空间。预计到20xx年我国手机用户将达到3.2亿户，市场前景广阔。

法律环境

中国入世关税下调手机制造成本降低，出口环境有望进一步优化。这将更有力于华为手机的海外销售。

技术环境：

全球信息技术的发展与产业结构的调整，使传统产品正在大规模地从工业化国家、新型工业化国家向发展中国家转移。我国有足够的自身优势成为新一轮手机产业转移的首选之地。电信运营调整已近结束，在调整过程完成后，各大电信运营商为提高自身的市场竞争力，将通过上市筹措资金、扩大业务容量、开拓增值业务等措施来加快发展，从而加大对基础设施建设的投资，通信产品将面临新的发展机会。我们与电信企业联合也会成为更为发展辉煌的一笔。

微观环境分析

消费者特征：消费者“喜新厌旧”是一大特点。他们也会受周围人的影响，注重手机品牌的知名度。

供货商：中国手机市场的现状似乎并不乐观：产能过剩、营销及渠道成本增加、利润摊薄、技术竞争激烈。

竞争者：国内手机市场诺基亚、摩托罗拉、三星外国品牌很受消费者的青睐。而国产手机中中兴是我们首要直接的竞争者。同样与电信联合我们需要各方面都加强。

华为手机目标市场以中老年为主。中老年一向倾向于低价格，高质量的产品，他们会追求价格与质量。我们公司的手机正对于他们面向市场。

华为手机的定位以低价格，高质量，中低端的手机产品。

产品策略：基于客户需求持续创新是我们的核心价值观之一。华为率先提出移动ip化的领先理念，紧紧围绕“融合、宽带、

绿色、演进”四个方面，提出一系列创新的产品与解决方案，帮助您实现移动宽带化、促进网络融合、保障平滑演进、全面降低tco

华为的singleran彻底改变了gsm、umts、lte“三套设备”、“三张网”叠加部署的落后建网模式，实现各种技术制式间的高效协同，实现了one network、one deployment、one team

价格策略：我们将采取低价格面向市场。

渠道策略：我们公司会在各个国家与城市设定经销商。开设专营店，实行多点销售，全国售后高质量服务。

促销策略：我们会在各大城市定期设路活动专场。在节假日实行优惠活动。可以采取积分活动，发展更多的顾客。

方案实施与控制

组织计划：华为手机的全新营销计划会在各地展开，让消费者以最快速度得到华为手机的全方位服务。

速度安排：在20xx年会将华为手机的企业服务精神、销售量，消费者心中信誉达到预期目标。

财务预算：销售收入达到300、业利润60、营业利润率30.2%、净利润50.1（单位：百万元）让企业员工更加有信心面对未来的工作。

注意事项：

手机发展在中国虽然已经各有各的市场，但是认识上和手机质量上还是有很大差别，华为要真正成为广大消费者所接受，还需要作长期努力，其中正确的销售观念和为顾客全心全意

的服务是我们着重需要注意的。

一旦实施发生困难，甚至失败，我们要做好最坏的打算，所以在今后的市场销售过程中，企业面对的消费群、企业手机的特点和企业知名度、信誉是我们竭尽全力发展的内容。相信我们的工作会让华为手机很快为消费者接受并给企业带来利益最大化。

买手机计划篇六

情定七夕 见证爱的时刻

20xx年8月9日之前

门店

- 1、 提升店面知名度
 - 2、 提高单店销量。
 - 3、 提升该店面在当地市场份额。
 - 4、 提升店面营业员的销售水平。
 - 5、 店内积压产品清库
 - 6、 七夕不仅针对年轻人，对老年机也可趁机促销
- 1、 人员支持。主持人1人，有聚拢人气、氛围的能力。工作人员1名，协助主持人奖品发放。
 - 2、 礼品支持。活动现场的互动礼品及其它大小礼品。
 - 3、 终端物料支持，包括活动前期的广告宣传物料。

4、培训支持。店内销售若干，活动前做好培训支持。培训促销员及营业员的销售技巧及产品知识。

5、店面炒作（预热期对店面的宣传、活动期对店面的口述播报及广告宣传），提升店面知名度。

6、运营商情侣套餐支持

通过本次活动的总结和反馈，在推广品牌的同时也要提升销量，在活动期间明确产品机型：清库特价（10%）+主推机型（60%）+利润机型（30%），活动预计活动销量台。

1、 买赠信息

一套

b. 购买主推机型满20xx元即可凭票参加情人节幸运大抽奖（无空奖） 奖项有：

一等奖：玫瑰花束9支（5%）

二等奖5名：金装巧克力一盒（10%）

三等奖：玫瑰花束1支（15%）

参与奖：心形气球一个（70%）

c. 购买老年机即可送颈枕一个

注：一张小票只可参与一个活动，不可重复使用，只在活动期间有效

d. 套餐服务：当天升级套餐可额外享受情侣套餐服务，免费通话

e. 产品组合

2、 趣味活动（增加人气）免费吃西瓜、参与游戏有奖（参与者均有奖）

物料：西瓜切好、情侣手机挂件、情侣手机壳

需要1名主持人，1名工作人员（最好是形象良好，女性）配合主持人的工作

a 情侣默契大考验。实施方法：勇于挑战的情侣，同时做一个手势或者同时做一个搞笑或发怒的表情，相似者说一句话，如果相同就拿奖（手机挂件或情侣手机壳），不同则彼此向对方说一句话，拿奖（手机挂件或情侣手机壳）

b 在入口处设置展板征集情侣搞怪合照，或甜蜜照，挑选最萌最搞笑的一组或前*组赠送情侣套装或玫瑰花9束（用户自选一样）。没有抽到奖的有小礼品赠送。店主也可以把照片洗出来，节日过后，统一让他们来领，让用户对店记忆更深，增加黏性。

c 真心话大考验或敢爱你就说出来，参与者到讲台挑战自己的誓言，许下爱的誓言（参与者均有奖）

d 微信关注河南xx手机连锁，做一个小游戏，请各位现场的游客进行写短信比赛，编写内容“我爱你+对方名字”回复到微信，设置用时最短的前三名，有奖。

买手机计划篇七

天时达公司早在1997年就获得德国tuv的iso9001的质量体系认证证书，产品质量稳定可靠，多次被评为“消费者信得过产品”、“中国消费者委员会推荐产品”、“中国公认名牌”及“中国名优产品”。自98年以来，天时达公司一向被

深圳市人民政府评为“深圳市高新技术企业”，天时达移动公司的手机建设项目连续三年被深圳市人民政府评为“深圳市重点建设项目”。

天时达手机促销策划书结构：

一广告目标：五一黄金周对天时达手机进行促销

二目标市场：销售促进策略

三主题：天时达手机

四促销设置及安排(现场促销)

(一)促销时间：五月一日-----五月七日

(二)促销地点：牡丹江市东步行街

1. 首先地点的选取政府相关部门不会干扰，因为没有机动车进入，不会影响交通不畅。

2. 东步行街地理位置很优越：

南面：是文化广场，是牡丹江市的市中心。

西面：是太平路路，有百货大楼等大型购物商场。

北面：有大福源和火车站。

这些位置的组合，使东步行街客流量很多。

(三)现场促销布置：

1. 街道布置：在步行街每隔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。

2. 舞台布置：

*背景长4.5米，宽2米。

上行写：天时达手机五。一真情回报牡市人民(天时达手机四个字用别的颜色)

下行写：大奖等你拿(奖字写的大些，并且用另一种字体)

*舞台左右各放三个音响

*舞台前摆上电视机，电风扇电饭锅等盒子，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。

*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

*柜台里房个木制三脚架高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

(四) 人员选取

1. 舞台人员选取

舞台的演员应选取乐队，注目率高，能更好的留住消费者，乐队应尽量“阳光”，能给人一种活力，乐队大多都有自己的主持人外观，表达潜力进行审核，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，也能够帮忙搬运奖品之类的）。

2. 柜台销售人员选取

首先这些人员要有过销售经验，不要找学生之类做柜台销售人员，因为她们没有过多的接触或根本就没接触过销售，表达潜力上欠缺一些，也没有过销售经验，选取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天时达每款手机的功能，并灵活运用手机，每个柜台占两人，她的销量和她的工资直接联系起来（从而能够提高柜台销售人员的服务态度和销售业绩）。

(五) 服装的选取

1. 舞台人员能够随意，服装颜色的选取要尽量鲜艳，尽量显的有风格但还不另人反感。

2. 柜台人员的服装应统一，尽量黑色或蓝黑色，里面穿浅颜色的衣服，并佩带柜台销售人员的标志。

(六) 舞台表演

1. 首先进行歌曲选取，选取的歌曲要动感十足，有强尽的节拍性，欢快的，并且也是大众熟知的歌曲。

2. 游戏可选取孩子参与（孩子富有吸引必须的吸引力，能吸引消费者的注意），可根据舞台的大小选取参与者，例如：“如左手摸着由膝盖，右手摸着左耳垂，随着主持人说几就转几

圈，看谁先倒，倒的就不用比了，能够先站到一边，最后剩一个孩子时停止，把几个孩子都弄到台前，然后根据掌声评价第一，第二等(这样能够让观众参与，能够调动观众的情感)。

3. 主持人对天时达最近新研制的手机进行介绍，. 大多介绍的手机应是价格高的手机(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必须的增加销量的效果)。

4. 买手机有赠品同时还能够抽奖一次，抽到奖的，主持人应进此奖进行发挥，刺激消费者购买。

(七) 奖品

1. 消费者对什么赠品感兴趣，例如手机链等。

2. 奖品应是消费者在实际生活中能应用的，而且，要有必须档次，例如手表，茶具，手机的耳机，彩电，等等。

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，强化记忆度到达最基本的认知和知晓的目的，运用乐队引起消费者的注意，透过介绍手机，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。

买手机计划篇八

“沟通才是全家福”，买手机就送全家福!

拉动销量，抢占市场，为下半年销量做铺垫。

9月1日——9月8日

购买指定手机，赠送存储卡、全家福片制作卡。

1、在促销活动期间，购买指定的手机系列，即可获得大容量存储卡一张。

2、每天头10名顾客，均可获得影楼24寸全家福制作卡一张，先到先得。

1、宣传要提前进行，为正式促销做强有力的铺垫。

2、陈列和形象要做到新，馨，心。

3、要跟促销员讲明促销主题及促销整体策划及目的，并做适当培训。

4、每天促销结束要做总结，根据头天的情况来改善促销活动。

5、做好记录，写好报告，为促销评估做数据支持。