

2023年手机国庆促销方案做 国庆手机促销活动方案(实用5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

手机国庆促销方案做篇一

9月28—10月7日

八达手机城回龙路店(贵族酒店旁)

手机最怕贵，八达最实惠！

(一)抽号购买，99元特价购

1、活动期间，每天抽取5名可享受99优惠购机，每位进店客户抽奖中奖金额均可抵扣购手机现金。

(二)、你来我就送，天天送好礼

1、活动期间，凭单页到店客户即可赠送精美礼品一份。

(三)、红国中国，国庆我放“价”

1、全场手机见钱就卖，苹果4最低价4888元、三星i9100机皇只售4999元、联想a60智能手机28元购等、中兴v880□□

(四)、国庆乐翻天，购机砸金蛋

活动期间，购机手机均可参与砸金蛋中手机活动，有机会中价值500元的手机一台，每天一台，中完为止。

- 1、拱门一个、帐篷2个、一个礼品区、一个游戏区、柜台两节、
- 2、手机销售部负责在27号派发单页，单页必须到店、到屋、到前台、到小区。
- 3、运营部负责3g手机政策的培训与引导。
- 4、店经理负责活动期间所需要的物资，如金蛋，抽奖卡，手机销售礼品等，除各品牌外，其它均采购。
- 5、金立厂家负责店外氛围的营造和人员的支撑。
- 6、城管、短信发送、政策指导等由店长负责。

手机国庆促销方案做篇二

手机店国庆节促销方案，方案是进行工作的具体计划或对某一问题制定的规划，就像加强意识形态工作方案，方案是计划中内容最为复杂的一种，多是上级对下级或涉及面比较大的`工作，以下可参考五大行动工作方案□

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日至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。
- 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。

六、活动宣传：

- 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。

七、活动注意

- 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。

手机国庆促销方案做篇三

今年国庆手机促销注意：

- 1、本次国庆手机促销与中秋促销紧临，要做好促销工作的衔接。
- 2、由于上半年经济大环境的影响，手机销量的大多的任务都压到了下半年，且手机换代的频率刺激，要借此做好库存的处理及下半年销售工作的布置。
- 3、消费者经过奥运的落幕，注意力开始转移，消费气氛开始上扬，需要一个契机来进行消费，要抓住这个契机。

国庆手机促销网上手段概要：

一、特价

国庆手机促销，一可以处理库存，二可以提高销量，很多商家就此展开了手机促销的价格战，这种方法可以吸引大量驻足观望的消费者，但这种方法要有针对性。

国庆手机促销特价的应用范围：

- 1)、尾货或已停产的手机；

- 2)、同质化很高手机;
- 3)、店铺内的滞销机;
- 4)、新上市的畅销机;
- 5)、具有较高性价比的手机。
- 6)、主要竞争对手或者领导品牌大做特价促销时。

二、优惠券

所谓优惠券是指印发现金代金券的形式，来达到宣传及吸引顾客促销的目的。但不要直接发放，避免降低优惠券的价值，

- 1、可以媒体发送
- 2、可以非同行发送。

三、以旧换新

以旧换新，是指为一次购买后的顾客提供以旧机换新机的'优惠促销政策。要想可行，必须不要让客户有吃亏的感觉才有可行的机会。

国庆手机促销手段当然不止这些，除了以上几种，还要做好店内布置，电话促销等，具体问题具体分析，只要适合自己的就是最好的。

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日至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。
- 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。

六、活动宣传：

- 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。

七、活动注意

- 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。

手机促销方案题目：

长夜短信传祝福写短信比速度(因为是初步的想法，写的是我的思路，并不是完全的方案)

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个一部，然后请各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛!在规

定的时间里，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！

比赛时，顾客可以选择自己喜欢的手机或者自己比较熟悉的手机进行比赛，在每晚上，可以进行多轮的比赛。

奖品设置：第一名是？第二名是？第三名是？

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：

第一：吸引了路人的眼光！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。

第二：通过这个活动，可以让顾客了解到商店里一些手机的性能，满足一些顾客自己心爱的手机，和虚荣心，因为有些手机价格贵，顾客只能梦想拥有。

第三：通过这个活动，让更多的顾客利用商店的手机，给自己的亲人和朋友发了一份祝福，并且无形的为手机专卖店做了一次良好的宣传。

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！

活动目的：

推广联通

活动主要对象：

__级新生

活动口号：

省钱，如此容易！

活动背景：

自中国电信被分拆以来，随着无线通信的迅速崛起，电信业务在利润增长点上一直处于开源无路的困境。被信息产业部定位为固定电话网的补充和延伸的夷陵通，就是利用已有的固定电话网络，实现无线接入，打破高端通信市场由移动、联通两头独大的局面，从市场格局上形成三足鼎立的竞争局面。事实上，__年，中国整个电信市场用户增长的全景图中，夷陵通净增加了2300万户，总用户达到3500万，远远高出人们的预测，已经成为我国通信市场的一支重要力量。

凭借其低廉的资费优势，夷陵通在上市初期就受到广大消费者的欢迎，以燎原之势获得社会各界的极大关注，数以万计的首批夷陵通用户已感受到了价格低廉、绿色环保夷陵通的时尚和魅力。但是夷陵通上市初期，即受到了竞争对手的猛烈阻击，激烈的市场竞争，使销售情况并未像人们前期预料那样的乐观。

分析其原因，固然有目前宜昌市的消费者逐渐趋于理性消费、大部分有移动通信需求的用户都已经购买了手机的因素，以及由于竞争对手提前进行市场阻击，而更深层次的原因在于没有对市场进行有效的细分，并在市场细分的基础上提供不同的话费套餐服务。高校学生群体即属于被忽略的一部份。

就三峡大学市场来看，大多数学生属于有移动通信需求的低端用户，他们追求以时尚的移动通信作为日常沟通方式的补充，同时他们又属于无经济收入来源的低端消费群体，两者之间的矛盾给夷陵通的发展提供了较大的发展空间。夷陵通

业务在校园市场的发展存在较大空隙。

在此情况下，随着宜昌市通信业的进一步发展，努力在移动通信领域的校园市场占据较大市场份额，并由此辐射全社会，为夷陵通业务的长远发展打下坚实基础。

前期准备：

1、活动主要负责人联系宜昌电信，向电信的主要负责人说明活动策划方案

4、在学校里招一批学生参加此次活动要求口才好，沟通能力强，能吃苦

小灵通的优势：

1、辐射比遥控器还低

我国政府在有关电磁辐射环境保护方面是极其负责的，我国现行的电磁辐射防护标准比欧美各工业化国家要严格的多。根据相关检测报告的显示，小灵通手机的辐射频率最大值为10毫瓦，比电视机遥控器的使用功率(25毫瓦)还小很多，完全可以忽略不记。

此外，小灵通在待机时处于休眠状态不发射功率，也就是说此时小灵通手机没有辐射，只有在发生呼叫从休眠状态到呼叫状态的处理时才进行交互式的发射。小灵通手机的发射功率，按小灵通使用时距人体1厘米计算，小灵通手机仅有0.25微瓦/平方厘米的电磁辐射被人体吸收。小灵通手机的电磁辐射功率仅仅是我国微波卫生标准的1/150。

2、话费低

由于小灵通的资费标准和固定电话基本相同，所以在本市多

用小灵通则可大幅降低话费;另外小灵通不但可以打国内国际长途,还可拨ip电话,让用户在市内随时随地享用便宜的长途电话。

3、多姿多彩酷炫生活

目前移动通信设备不仅具备基本的通话功能,更成为可以上网看新闻、玩游戏的随身娱乐设备,在这一点上小灵通毫不逊色。用户借助小灵通无线市话系统高达64k/32k的数据通道,能够随时随地享受无线互联网服务。

三大具体情况

1、市场潜力

05级新生人数多,加上高年级学生,市场潜力极大.大学生是一个特殊的消费群体.是以后社会消费的主力军,学生现在形成的消费观念对以后的消费方式有很重要的作用。

2、实际需求

学校里有手机的人很多.60%的学生有手机.说明高校学生对移动通信服务的需求量很大。用户对通信的“移动性”有需求,这就意味着他可能会成为夷陵通服务的顾客。“移动性”是夷陵通区别于固定电话的最大优势所在。在三峡大学,几乎90%学生主要通过固定电话或手机进行沟通联络,这一比重是很大的。这决定了他们是夷陵通的潜在用户。

3、竞争对手的情况

移动公司的网络在校内并不好.在欣苑机房.g楼等地方经常没有信号,很不方便.移动的资费并不便宜且移动在校内的用户早已过饱和了由于没有经济收入,日常花费大部分由家里提供,高校学生的通信消费能力不高,月消费话费约25-200元

不等，人均月话费约50元左右。表明高校市场虽然是一个低端市场，但夷陵通的arpu值(每月平均每用户收益)比固定电话要高，成本又低很多，是运营商应该着力培养的消费群体。

4、具体的使用情况

手机价格高、资费高、辐射强

小灵通辐射小在校内的信号较好且资费便宜(小灵通上可打ip长途，也可用201电话卡长途便宜)月平均话费低于手机，很适合学生使用。

小灵通现在可发短信上网与手机功能差不多。

宣传方法：

电信和学校联系每一封录取通知书的信封上印上电信的有关资料并在每封录取通知书中附上宣传单。

注：宣传单内容包括：

a□学生新特权(专门针对学生的优惠活动)

b小灵通本身的优势(话费低辐射低)

手机零售商拓展促销思路，帮你武装成一个“足计多谋”的促销头脑。所谓手机店促销兵法，是根据《孙子兵法》十三篇之内容，与现代手机店商战相结合而来，限于篇幅，本促销兵法只谈实战应用，并仅局限于手机零售领域。

兵法1、促销五事：手机店在做促销前经营者、店长、店员是否形成统一的共识，明确此次促销的目标，是吸引客流、提高销量还是增加利润。同时考虑到促销的时机、位置(店内、外)，主要负责人，并制定详尽的规则。如特价、降价、折扣、

不二价、还款促销、优惠券促销、捆绑促销、赠品促销等促销手段。结合促销五事，就可以策划一次综合的促销活动。

兵法2、促销七计：在同一区域市场内，即七个可以判断胜负的标准。第一，哪一家店铺的店长或经营者更懂策略，更能带领好店员；第二，哪一家店铺的店长或经营者更有才能，对店员更有威信；第三，哪一家店能把握好时机与有利位置；第四，哪一方能将策略执行到位；第五，哪一方的人力、物力更到位；第六，哪一方的店员销售技巧培训的更好；第七，哪一方的激励奖惩制度制定的更好。

凡能在以上七个方面胜出的手机店，促销策划就是一次成功的策划。例如某手机店在开业促销策划前，会对竞争对手的背景做详细的调查，然后再选定开业的时机，正式开业前对店员的服务礼仪、销售技巧做好培训，所以店铺开业才会旗开得胜。

兵法3、“兵贵胜，不贵久。”强调用兵之道贵在速战速决，原因在于打仗要耗费巨大的人力、物力，时间越久也就耗费越大。同样在手机店促销中，“促在销，不在促。”很多手机店是为了促销而促销，浪费了财力、物力而又没有达到提高销量的效果，如内蒙某手机零售店就善用逆向思维，别人都做促销时我不做。反其道而行之。节省了促销成本，借助分享别人的客流，达到促销的目的。

兵法4、“善用兵者，以战养战。”意即为善于用兵打仗的，不会由国内取得补养供给，而是由敌国获取。手机店在制定促销策划时，也要善于结合竞争对手的促销策划，才能制定出超越式的促销。例如某手机店得知竞争对手五一会举办“买手机送自行车的抽奖促销。”于是就制定了“买手机送摩托车的抽奖促销。”

兵法5、“全力以赴打好第一仗。”在手机店重大节假日促销中，第一天的业绩的达成，对团队的士气有着很大的鼓舞作

用。所以作为手机店店长或经营者，一定要全力以赴打好第一天促销。操作核心要素是要做好充分的准备工作，包括促销物料、氛围、人员培训、竞奖流程、综合演练等等。

兵法6、“将能而君不御者胜。”意指如果君主能不干预手下有才能的大将，就会取得胜利。应用到促销中，就是要合理授权，大型节日促销，有效执行，需要有执行力有组织能力的人，所以当天的台前幕后都要安排一位得力助手来完成，并做好充分的信任和授权。促销结束后再做评断，中间不做过多干涉。才能保证活动高效完成。

兵法7、“以谋制战，不战而胜。”每一次促销活动，不能拍脑袋就打折、送赠品这样简单，必须经过谨慎思考后再做行动。所以在做促销前，对市场行情、消费者、同行加以调查分析，谋定而后动是必要的。思考做什么促销？为什么要做？如何做？然后再去具体实施。

兵法8、“集中优势兵力法则。”在手机店促销应用中，即为集中手机店所有的在产品、服务上的优势向顾客做宣传，才能起到吸引顾客的关注的目的，同时也提示促销当天，要做好人员的安排工作，以最佳的精神状态，最专业的服务迎接中大型促销活动。

兵法9、“不促销而胜的不二法门”a手机店位于成都太升路手机一条街的重要位置，当周围数家手机店都在促销战上费尽脑筋时a手机店确独善其身，重点加强销售人员的销售话术培训，特别是《手机应该这样卖-跟我学话术》这本书，人手一本，并要求必须背会，并集体学习观看60辑《手机应该这样卖》情景剧。把每一位店员都培养为手机销售“杀手”，来者必杀。努力由提高店铺的成交率上做文章。在竞争激烈的手机商业街上获得不错的业绩。

兵法10、“创造胜利的态势。”促销成功的关键是营造一种热销的氛围与气势是关键。醒目的店铺形象，整洁的外场环

境，缤纷的空飘、条幅、充气拱门、彩带和刀旗，新颖、有趣的促销活动，时尚科技的样机演示，着装统一的促销人员，以及充沛的客流，这一切共同组成的外场气氛，不仅可以刺激入店顾客的购买欲望，同时能吸引路过者的目光，扩大活动的影响力，激发潜在的消费。卖场内海报、吊旗、手写pop□厂家宣传资料、气球和彩带等装饰用品，突出活动主题、烘托卖场气氛、促进商品销售也起着重要的作用。

兵法11、“奇正相合，善变取胜。”手机店做促销，要“正招”与“奇招”相结合，并把握好度，把握好时机，才能取胜。所谓正招，也就是真正能让顾客得到购机实惠的，如售后服务政策。所谓的奇招，也就是华而不实，仅是为了吸引顾客进店的噱头，此方面不可过度用，如“0元购机。”这里面显然是有问题的，所以，正如广告宣传一样，三分实七分虚，做促销活动也同理。

兵法12、“虚虚实实，左右战局。”促销过程中，宣传环节至关重要，宣传是表面上看不到什么收获，而只有销售结果出来才能评价促销效果。而虚无的宣传手段，直接决定了实在的收益。因此，一场成功的手机店促销，离不开宣传时间与手段的选择与应用。

兵法13、手机店促销十二字方针，建形象、上人员、抓培训、搞主推。店内外抓主题形象营造，如国庆节，就要以国庆节的素材为主，五一节就要以劳动节的形象为主。上人员，抓培训。店内员工齐动员，系统手机销售技巧培训，必要时聘请临时促销员参与。搞主推，促销一定要有主推机，要有重点。

兵法14、价格割喉战，同一款同一型号手机，明枪：对外宣传直降800元，暗箭：对内调低仅为100元。高调宣传，低调调价，吸引顾客注意，打击竞争对手。

兵法15、价值割喉战，购天宇_90送价值100元的2g内存卡，

送价值280元的蓝牙，送价值160元真皮皮套，送价值180元的高级商务电池一块，送价值68元的高级耳机一副。

兵法16、套餐大作战，购机超值优惠套餐大赠送，套餐一：车充+座充+直充；套餐二：原电+商务电；套餐三：饰品+清洁套装；套餐四：话费+延保。

兵法17、来就抽，抽就中，120%的中奖率。好礼、大礼等你拿。

兵法18、0首付0利率超低手续费分期付款，只需身份证，手机轻松拿回家。

兵法19、一起去马来西亚，购机送刮刮卡，刮中就有机会去马来西亚出国游。

兵法20、来店有礼，试机有理。_1809新机闪亮登场，全市仅此一家，68台全市限量版紧急发售中。

手机国庆促销方案做篇四

利用国庆假期进行促销活动，宣传新产品，刺激消费，拉动销量，为下半年销售市场做准备，同时塑造公司外在的亲力和力量。

与xx手机共度国庆

主要对象为“亲人”，就是给您的顾客灌输给亲人买手机送手机，增进与亲人的沟通，良好的沟通从这个完美的节日开始。

节手机促销活动时间就应辐射到节前后加起来十天的时间。节前一个星期，节后几天缓冲时间。

1、节手机促销方式，能够采用让利促销，即打折扣或是购机赠品等。

2、节手机促销还能够采用活动促销，如：凡是为亲人来购买手机，可获得影楼全家福照片的赠券；情侣参与“心心相印”活动，过关能够获得影院电影票两张及婵娟玩偶一个；当天举行互动活动，消费者能够凭购机小票参加回答问题抽奖活动，并附有丰富的奖赏，如旅游机票、数码电器等。

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、对工作人员进行职责分组，各组协调合作。

3、作出防意外措施。

手机国庆促销方案做篇五

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促销方案的主旨及要求。

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。