# 精选五一手机促销活动策划怎么写(四篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-02-25

*精选五一手机促销活动策划怎么写一利用5.1节假日期间人流量大的机会，在全省所有区域重卖场开展金立降价送礼及音乐手机品鉴活动，进行手机品牌宣传各区域所有零售客户各区域所有零售客户店面内外20xx年4月20日~20xx年5月7日当地大卖场：举牌...*

**精选五一手机促销活动策划怎么写一**

利用5.1节假日期间人流量大的机会，在全省所有区域重卖场开展金立降价送礼及音乐手机品鉴活动，进行手机品牌宣传

各区域所有零售客户

各区域所有零售客户店面内外

20xx年4月20日~20xx年5月7日

当地大卖场：举牌人员/4~5名；派发人员/2~3名；当地小零售商：派发人员/2~3名；

手机五一狂降抢！

喷绘、pop、横幅、举牌、礼品。

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！

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p扇临促1名。

卖场外：

1、卖场外必须贴活动横幅1条；

2、卖场外必须摆放促销展柜1~2个、促销帐篷和促销伞1~2把，促销展柜上摆放pp扇和机模展示重点突出音乐系列。促销展柜必须有一名临促派发pp扇和讲解产品知识、促销动内容；

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。

**精选五一手机促销活动策划怎么写二**

随着五一劳动节的临近，各大幼儿园都将以各种各样的方式迎接劳动节的到来。以下是结合不同年龄段幼儿的能力特意设计的幼儿园五一劳动节活动方案，通过专题教学、讨论谈话、比赛等渠道，来教育影响幼儿，使幼儿养成爱劳动的好习惯，懂得劳动最光荣的道理，促进幼儿的全面发展。

一、活动目的

为了让幼儿在活动中培养劳动意识，学习劳动技能，体验劳动生活，幼儿园将结合每月一事，根据体验教育、创新教育的要求，以劳动最光荣为题，开展系列劳动教育活动。

二、活动概述

活动对象：全园幼儿。

活动时间：4月25日--5月1日。

活动主要负责：各班正、副班主任、保育员。

活动口号：十个手指动动动，什么活儿都会干!

三、活动过程

且歌且吟故事讲述篇

1、各班搜集各种有关劳动的图片在主题墙上张贴，进行宣传。

2、各班搜集适合本班幼儿的关于劳动为主题的儿歌、故事、歌曲，在活动中让幼儿念一念、听一听、讲一讲、唱一唱。

3、各班在家园栏里进行有关劳动内容的宣传，达到家园共育的教育目的。

小鬼当家劳动实践篇

(一)小班自己的事情自己做

开展我会自己洗手、我会自己穿衣服、我会自己吃饭等系列活动，让幼儿在日常的劳动中学会生活的自理，逐步培养他们的劳动意识。

1、各班以劳动最光荣为主题，围绕我会自己穿衣服、我会自己洗手、我会自己吃饭等内容设计活动方案并开展活动。

2、每个人选自己认为做得好的一种劳动，参加班级组织的比赛，各班根据比赛结果，评选各种劳动之星。

(二)中班我是快乐小帮手

1、各班以劳动最光荣为主题，选择适合本班幼儿的活动并开展。

2、各班利用晨间谈话，给孩子讲解几种劳动技能。(擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜)

3、各班每天选出班级小值日，帮助老师、阿姨做好班级各项日常工作。(擦桌子、扫地、叠被子、分餐点、分饭菜、收发本子等)

4、各班每周评选出本周的值日之星。

(三)大班劳动最光荣

1、开展爸爸妈妈真辛苦调查活动。让幼儿调查自己的爸爸妈妈每天工作回家后所做的事情，利用晨间谈话进行交流，谈谈感受，让大家体会父母的辛苦，激发幼儿为父母分担家务劳动的激情。

2、通过调查，了解父母艰辛之后，想一想，如何去做，并与家长共同商量，定好家务劳动计划。

3、让幼儿根据自己订制的家务劳动计划，开展家务劳动小能手!的家务劳动实践活动。每天在家做一些家务劳动，家长把孩子当天所做的家务记录下来。(发记录表)

4、周末让家长对孩子在家的劳动进行评价。(在记录表上进行评价)

5、每周一各班评选出班级家务劳动之星，实现家园共育。

我能行活动展示篇

我能行劳动技能大比武：(分年级组进行比赛、每班男女各10人)

小班：穿衣服比赛。

中班：剥毛豆比赛。

大班：上学准备。(整理书包)

四、活动总结篇

各班在每周评选出的劳动之星中推选2-3名幼儿参选幼儿园的劳动小能手评选，劳动小能手获得者发予劳动奖章进行鼓励。

**精选五一手机促销活动策划怎么写三**

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

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。

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

1、锁定目标消费群体：18-40岁群体，包括在校大学生，时尚上班人士，休闲人士等。

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。

一、室外展台布置

1、街道布置：

在终端商铺临街街每隔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（从而可以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）。

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。

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

一、增殖服务

推出适合手机特色的增殖服务，实行手机图片彩铃无限量自由免费下载（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。

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 。

**精选五一手机促销活动策划怎么写四**

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！

5月1日——5月3日

可能形成购买的所有顾客

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。标明原价，返现多少元！相当与多少元。

例如xx原价999元，返现金300元相当与699元，单页突出300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、逛北斗送大礼

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！

4、配件打折

活动期间手机配件9折销售。

5、特价机专柜

在店面入口出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。

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。比如xx的5800现在进价在2550左右。那我们在单页上就可以打成”套餐价：2599”搭配的配件套餐为原电或品电、大容量多媒体卡、蓝牙耳机等！三种配件的价格为599。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。比如xx就不可能搭配蓝牙耳机或多媒体卡做套餐。具体情况还要商家自己灵活掌握。

2、相当与现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xx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xx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17\*9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！

店面以绿色为主，以春天形象为主体形象，天棚陪绿色柳条枝叶，主要位置悬挂pop广告及x展架，设立礼品堆放！

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；

2、电视、电台广告：利用当地电台，在活动开始一周前播出，电台特点是经济和覆盖率广；

3、报纸广告：周末时间可以适当选择当地一些主流的报刊，做一些小版面的报纸促销广告，特点是传达速度快；

4、户外墙体广告牌：在商圈附近寻找一两处户外广告喷画，打促销折扣内容，特点是可以达到就近拦截消费的目的；

5、小区派发宣传单张：雇请一些临时工，分人前往本地各大小区或手机商圈入口处多天派发宣传单张，特点成本低，针对性强；

6、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。

7、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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！