# 手机节活动方案模板范文(推荐39篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-05-01

*手机节活动方案模板范文1一、促销活动目的：旺季抢量，同时强化联想乐phone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。节假日对于联想品牌来说都是一个彰现品牌实力、品牌风格的重要节日!通过本活动刺激消...*

**手机节活动方案模板范文1**

一、促销活动目的：

旺季抢量，同时强化联想乐phone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。节假日对于联想品牌来说都是一个彰现品牌实力、品牌风格的重要节日!通过本活动刺激消费，促进销售，提高品牌知名度。

二、促销主题和内容：

主题：完美音质，随身畅响，霓光盛彩 缤纷献礼

内容：20\_X年5月1日-20\_X年5月3日，凡购买联想乐phone音乐手机任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

三、活动对象：

联想新老顾客以及联想乐的VIP客户

四 、促销活动的方式

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，公司根据各卖场音乐手机完成率核销各商场礼品货款。

礼品费用核销办法：根据卖场促销活动其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

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。

五 、 促销活动时间与地点

促销时间：20\_X年5月1日-20\_X年5月3日

促销地点：太原市各大手机卖场

六 、 促销方法

1.活动期间，凡购买想乐phone音乐手机任意一款，均有便携式旅行小音箱赠送。

2.活动期间，联想 VIP顾客凭卡到原发卡店领取精美国庆礼物一份，每卡仅限使用一次。(数量有限，送完即止。)

3.新客户购满20\_元送联想精美礼品一份。 (数量有限，送完即止。)

七 、广告配合

广告以海报与POP形式配合。终端店铺的海报、POP同样以红、绿、白圣诞色为主色调，装饰整个卖场。联想公司市场部需在20\_X年5月1号之前联系好太原电视台、太原市公交公司，以便我们在太原电视台和太原公车上做广告宣传，确保本次的促销活动成功进行。

八 、 早期的准备工作

1. 促销活动现场节日气氛的渲染

店内要有条幅，上面悬挂着五颜六色的彩灯、礼物和纸花。所以，我们凯撒促销活动现场气氛的渲染围绕国庆节内容展开。

a. 卖场氛围

整个促销活动期间，联想终端卖场以“劳动光荣”等为音乐背景。

b. 橱窗布置

以劳动元素为主，辅以其他元素。

2. 礼品开发：联想品牌的各种小产品。

3.陈列布置具体做法：

1.陈列所需的物品：透明背胶喷画、烛光灯箱。

2.橱窗的布置：用红色长毛地毯铺在地面上，让人感觉劳动节的到来，产生温馨的氛围，让人深切的感受到劳模就在

身边;促销礼品的摆放及地面的红地毯更好的衬托劳动节的主题;加上橱窗上粘上节日主题的透明背胶画，更好的突出了节日的氛围。

3.收银台的布置：可用红条横挂在收银台旁边，让顾客最直接的感受到节日的氛围。 4.卖场的布置：和种条幅。

5.节日期间口号：“五一快乐!欢迎光临”

九、活动的中期操作

1. 在操作过程中，所有VIP顾客凭VIP卡领取礼品一份，不可多领;新顾客购满20\_元，送礼品一份。如顾客对本次活动有任何疑惑，终端销售人员因详细说明。此活动最终解释权在本公司。

2. 礼品赠送只在活动期间执行

十 、活动后期的延续工作

此次活动结束后，紧接着就是十一与圣诞的促销活动。由于这几个重要的节日相距时间不长，所以可以把此次的促销活动延续到下个活动中来。也可利用较多的顾客人流，宣传十一与圣诞的促销活动。

十一 、活动的预算

礼品数量与价格

礼品控制在每份100元左右，需要礼品份量600份左右。礼品所需费用初步统计约为60000元。

十二、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：促销员演示样机配备。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。

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5月1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，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。在国庆高频度互动。其余时间每天短信通报省内各地销售。注意国庆节人流特点。

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。

十三 、此次活动效果的评估工作

以苏宁、国美、等综合大店为促销活动策划的后期跟踪对象，调查通过本次促销活动，调查各店去年同月销售对比，考核此次促销策划活动的效果。

**手机节活动方案模板范文2**

活动总指挥:XX

监督:XX

后勤服务与记分:XXX 安全与纪律:XX 游戏主持人:XXX 后勤保障:XX

七、活动形势:以户外拓展活动为主，宣传为辅(以公司旗帜为主要形式) 八 活动行程:

拓展活动行程安排表

九 拓展活动安排 (一) 拓展竞赛部分

全体员工分为红、黄、蓝三组，每组需任命一名队长，由该名队长组织确定队名口号并负责该队拓展竞赛的进程及相关事宜。

1、 拓展竞赛评分标准

任务1(15分):跟陌生人要电话号码。每组必须跟陌生人要3个电话号码，3个号码必须来自不同的陌生人，要到1个号码得5分、2个为10分、3个为15分(判定标准为手机号能拨通并与人对话(采用扬声器方式拨打)，说声“谢谢”!)。

任务2(15分):跟陌生人合影。每组所有成员需分别与3个陌生人合影，合影一张为5分、2张为10分、3张为15分(判定标准为全体队员及路人都必须必须正面清晰出镜)。

任务3(12分):找人。公司会提前派一名同事隐藏起来，各组需找到此名同事，每个队员拿到这名同事手中的信物，每个信物为2分(判定标准为信物完好无损)。 任务4(20分):最早到达终点的加20分、第二名到的队伍加15分，最后到达的加10分。 2、 游戏评分标准:

游戏1(20分):第一名20分，第二名15分，第三名

10分

游戏2(20分):第二名20分，第二名15分，第三 10分

游戏3(20分):第一名20分，第二名15分，第三名

10分

游戏4(20分):第一名20分，第二名15分，第三名

10分

游戏5(20分):第一名20分，第二名15分，第三名

10分

3、 第一名的队伍将获得由XXX送出的精美礼品一份。

(二)游戏环节 游戏1:无敌风火轮

项目类型:团队协作竞技型

道具要求:报纸、胶带

场地要求:一片空旷的大场地 游戏时间:10分钟左右 详细游戏玩法:12-15人一组利用报纸和胶带制作一个可以容纳全体团队成员的封闭式大圆环，将圆环立起来全队成员站到圆环上边走边滚动大圆环。

6) 活动目的:本游戏主要为培养学员团结一致，密切合作，克

服困难的团队精神;培养计划、组织、协调能力;培养服从指挥、一丝不苟的工作态度;增强队员间的相互信任和理解。

游戏2:2人3足

1)项目类型:团队协作型

2)场地要求:一片空旷的大场地 3)需要道具: 一米的绳子三条 4)详细游戏规则:

参赛队伍为3队。每队2人一组，分成3组以接力赛方式进行比赛。每组2名队员把腿系在一起，站在同一起跑线，一起走向终点，用时最短的队胜出。

1) 2) 3) 4) 5)

5)活动目的: “2人3足”项目体现的是团队队员之间的配合

和信任，本游戏主要为锻炼大家的团队合作能力及协调能力。

游戏3:搭桥过河

1)项目类型:户外素质拓展游戏、竞技娱乐游戏

2)参赛人员:全体队员

3)场地要求:一片空旷的大场地 比赛赛距:30米 4)需要道具:小地毯(报纸或者毛巾布等)

5)竞赛方法:(三组同时进行)三赛道两头各一组，每组分三人自由组合，起点组手持两块“小地毯”，比赛选手踩着“小地毯”前进到赛道另一头，要求脚只能踩在地毯上不能触地，待比赛队员过界后另一名队员将接过“地毯”以同样的方式往回走，最先到达起点的为胜。按时间记名次，按名次记分。

游戏4:背人踢球

1) 2) 3) 4) 5)

项目类型:户外素质拓展游戏、竞技娱乐游戏 参赛人员:全体队员

场地要求:一片空旷的大场地 需要道具:两个皮球

竞赛方法:比赛分三轮，第一轮:比赛三组队长进行猜拳，赢的那组为不战而胜组，第二轮:输的那两组进行背人路踢球比赛，比赛胜利的那组为优胜组，第三轮:第一轮的不战而胜组与第二轮的优胜组进行背人踢球比赛，第三轮比赛中胜的那一组为第一名，输的那组为第二名，在第二比赛中输的那组为第三名。

6) 竞赛规则:每组2人参赛，背上队员边走边踢球到赛道终点，背上的队员不

能掉下来，不然返回起点重新开始，顺得到达终点后由下两位队员接着比赛，由同样的方式到赛道的另一头，最快完成任务的那一组为第一名，最后完成任务的为第三名，剩下的那组为第二名。

游戏五:障碍赛

1) 项目类型:户外素质拓展游戏、竞技娱乐游戏 2) 3) 4) 5)

参赛人员:全体队员

场地要求:一片空旷的大场地 需要道具:无

竞赛方法:每组分开进行，每次每组派3人进行比赛，其中1队员蒙上双眼听指挥穿越障碍，1队员面对赛道另1队员背对赛道，面对赛道的队长不能说话只能运用肢体语言将赛道的信息传达给背对赛道的队员，而背对赛道的队员根据面对赛道队员传达的信息用语言表达出来，对穿越障碍的对员进行引导。赛道上的障碍由另外两组的队员扮演，障碍物摆好姿势后在比赛过程

中不许轻易变换姿势。成功穿越障碍的那组为第一名，最后完成任务的为第三名，剩下的那组为第二名。

十 注意事项:

1 此次活动为户外运动，请参与人员请自行准备服装与运动鞋。

3 提醒全体人员出发前手机充足电，出游全程保持手机处于开机状态，方便随时联系

4 行为举止大方得体、注意维护公司形象、不在登山途中乱扔垃圾、破坏公物、破坏环境

5 期间出现任何突发情况时，要及时上报负责人，负责人及时处理好应变工作

6 在登山及游玩中，要尽量结伴而行

7 为了增加野餐的丰富性，公司安排部分小吃，大家可以自带食物。8 比须严格遵守时间规定，并准时到达集合地点，及时签到。服从负责人的管理和安排

9 请保管好自己的随身物品，特别是手机、钱包及其他贵重物品。并时刻提醒自己不要遗忘物品。

10 登山途中，每位同事都要发扬团队合作精神，同事之间互帮互助，不让任何一名成员掉队。

11.登上及活动途中任何同事不得私自离开，统一按照公司规定行动。

**手机节活动方案模板范文3**

>第一部份商品要求

1、年货一条街要求：

1)x年1月8日起开始销售，x年1月15日完成全部年货进场工作。

2)应季推出各种年货、烟酒、礼品、礼篮、南北干货、茶叶、糖果、饼干、保健品等。

3)x年1月10日前完成年货礼篮一条街。

2、礼篮要求：

1)以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。

2)指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。(根据堆头大小指定)

3)空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。

4)自选礼篮商品价值180元以上可免费赠送10元礼篮。

3、烟酒要求：

1)主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。

2)主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“年货、礼篮”一条街当中。

3)烟酒促销商品：长城红、人头马、各式红酒、诸葛亮、百年糊涂、其他白酒、红塔山、555、中华、玉溪、芙蓉王

4、南北干货

1)南北干货为年货重点，可现金采购散装南北干货用于包装成中英自有品牌。

2)主要海味特产、香菇、发菜、红枣等。

3)多选礼盒装的南北干货。

5、保健品

1)随着新品种大量引进，各店增加保健品陈列位置，规划保健品专区

2)保证以下知名品牌在所有卖场内都有销售

——万基、康富来、喜悦、鹰牌、天成、太太系列等

6、冲饮、茶叶

冲饮、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。每期促销品种数不少于10个。建议促销商品：雀巢系列

7、糖果、饼干、曲奇饼

1)糖果、饼干、曲奇在新春时期销售也将有较大幅度的提高。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

2)糖果、饼干、曲奇促销商品可选蓝罐曲奇、嘉顿糖果、徐福记、雅克、金莎朱古力、德芙巧克力等

8、粮油、调味品，粮油系列过年食品重中之中，每期粮油均要求有深度特价商品推出，深度特价粮油且毛利率控制在5%以上。

调味品建议推出海天(或其他)系列专版，要求支持特价。

建议：金龙鱼、花旗、金象米、海天系列等

9、日常用用、清洁用品、家杂正常特价

重点做清洁用品

10、水果要求：

1)重点做进口水果，新春期间要求引进大量进口水果

2)不断推出水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提。

3)做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、李、黑美人西瓜、香蕉等。

(以上水果可不做特价或做少量特价)

4)生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量。

5)门店要加强礼篮水果的验收。

6)市场部将专门订做水果包装礼盒，打“中英水果”

11、其他生鲜商品要求：

1)蔬菜可推出超低价，可考虑低单价蔬菜负毛利销售;

2)鲜肉类商品建议每期推出一个;(必须有绝对优势才推出)

3)鸡蛋可执行春节长期低价;

4)水产需有特价支持，建议：河虾、鲈鱼。

>第二部份促销安排

1、鼠官送财之买年货大抽奖!再送新年礼篮!

目的：促进年货销售，增加购买量。

时间：x年1月15日——2月25日，1月26日——2月7日

内容：

年货您买了吗?xx人人都发!只要在中英买年货买满68元以上就可得到抽奖券1张，136元2张，以此类推!多买多送!

得到奖券就有机会发财了!

奖项设置：

一等奖1名，奖名牌冰箱1台+现金20xx元+10元礼篮1个+利是封20个

二等奖2名，奖彩电1台+现金元+10元礼篮1个+利是封10个

三等奖5名，奖微波炉1台+10元礼篮1个+利是封10个

四等奖18名，奖名酒2瓶+10元礼篮1个+利是封10个

幸运奖60名，奖10元礼篮1个

安排事宜：

1、奖品陈列在服务中心前面，并标明奖品的价值。

2、奖品外包装贴奖字和标明几等奖。

3、礼篮要喷字《中英礼篮，贺年x》或加中英标志。

4、奖品旁贴活动喷绘。

5、宣传到位：卖场^v^画20张，场外喷绘，活动巨幅，dm宣传等。

6、抽奖注意事项：1-4等奖念出全部号码，幸运奖是一等奖的后两位号码，只要号码中含有一等奖的后两位号码，即可中的幸运奖。

7、奖品为双份，分两次进行。

II、鼠官送财之服装满100送20现金!再抽奖!

目的：增进服装销售。

时间：x年1月15日---2月15日(抽奖时间同上)

内容：

买服装送现金，满100元以上送20元，200元以上送40元，100元以上不足200元送20元，其他以此类推。多买多送!

100元加送奖券1张，200元2张!多买多送!

奖项设置同上。

安排事宜：

1、奖券准备。送奖券由服装收银赠送。

2、送现金登记表准备

3、送现金负责人：服装部，防损监督。

4、卖场宣传挂画20张。

III、鼠官送财之购物送财神!

时间：x年2月1日---6日

内容：

凡在中英商场购物前100名顾客，均送财神画1张，早来早送!鼠年好运气!

安排事宜：

购买财神画600张

IV、鼠官送财之全家逛中英，免费拍照全家福!每天送出前100个家庭

时间：2月1日---9日

内容：

新年好运全家福到!中英祝广大市民新年好运福禄双收。只要您在活动期间全家来到中英可得到超大全家福1张，现场免费拍照。2天后到服务中心领取，购物满68元赠送精美镜框1个。龙年好运全家有福，叫你的全家快来吧!

全家福要求：最少人数3人，夫妻携带1名小孩，最多人数不限。

每户1张，无底板，可拷贝数码照片。

安排事宜：

1、拍照背景：正门旁，设计“喜庆中国年!吉祥x!中英巨献!”字样和底图

2、广告公司相纸数码喷绘，35元/㎡，每张高16CMx长25CM，每平米25张，每张元

3、A4过塑膜准备。

4、辅助装饰准备，恭喜发财小挂画，财源广进小挂画，大元宝准备。

5、负责人：企划部

V、鼠官送财之大年初一送现金利是!内有1个百元大钞!第一个消费者优先得到100元。

时间：2月7日

内容：

恭喜发财！红包拿来！大年初一来到中英购物广场消费任意金额，可得到现金利是1个，注意：第一个得到的是100元利是哦！其余的利是全部小于100元！先到先得！快来呀！

限前100名有效。

1、利是安排200个，第一个装100元，其余10元2个，5元5个，2元10个，1元82个。

2、送出地点：广场。

3、负责人：财务部。

4、场^v^画20张。

5、宣传：巨幅、dm、喷绘、挂画。

VI、兔官送财之吉祥x万件好礼送万家文艺演出!

时间：x年2月3、4、5、7、8、9

内容：

演出精彩和新年，杂技魔术，劲舞狂歌，精彩纷呈!尽在中英开心大舞台!6天精彩汇演!万件礼物免费派发!明星歌舞团加盟演出!阵容强大!有精彩不要错过!

安排事宜：

1、演出团体需列出演出节目表。

2、如有大型供应商演出，可在初一以后演出。

VII、兔官送财之大宗团购低价,送钱!再抽奖!

时间：x年1月15日—2月7日

内容：

凡任何公司凭单位工作证或工牌，购物满下列金额，可享受如下优惠。

购物满1000元以上送现金80元，送奖券2张

购物满20xx元以上送现金160元，送奖券8张

购物满3000元以上送现金240元，送奖券20张

购物满5000元以上送现金400元，送奖券30张

安排事宜：

单页宣传，业务电话联系，单页传真发送各团体和公司。

**手机节活动方案模板范文4**

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。

**手机节活动方案模板范文5**

经过“”市场促销活动的洗礼，我们更加坚定认识到市场的残酷性和开展促销活动的必要性;随着“五一国际劳动节”的临近，市场的硝烟已经愈发弥漫，成功的经验告诉我们：要想提高销量，提高市场占有率，最主要的一项工作就是做好促销活动。纵观当今市场，没有一个企业和商家不是凭借其高超的经营管理水平，实施促销活动创新，在优胜劣汰，弱肉强食的市场竞争环境中，得以生存并取得成功。如何在“五一”这场关键战役中，打出水平，战出高度，确保全年销量全面完成，为确保此次“五一”促销活动的成功，总部将本着“放弃利润，抢占市场”的原则，推出空前的让利幅度来给各级营销中心提供最有效的武器。现将本次活动的有关事项通知如下：

第一部分：活动内容

一、活动目的

1、借助“五一”促销活动，开展大型促销(签售)活动，提升品牌知名度，抢占市场销量。

2、提高品牌美誉度、确保市场健康快速发展。

3、传播品牌“品质巅峰 价格低谷”口碑，回报消费者一贯的支持，使更多的消费者可以享受到产品带来的安逸生活。

二、促销主题：五一感恩 大放价

三、活动时间

\_\_年\_\_月\_\_日-- \_\_月\_\_日

建议活动期间在如下日期举办限时签售、集中抽奖、搭台唱戏等活动以引爆市场。

四、促销口号、短信内容

1、品质巅峰·价格低谷·

2、厂价补贴·实惠到家·

五、活动范围

**手机节活动方案模板范文6**

a、目标性

任何一项活动都有其举办的动机与目的。

a）广宣目的：建立企业知名度，提高消费者品牌形象。

b）促销目的：立即增加营业额及来客数。

c）公关目的：建立消费者信赖与良好印象，进而间接增加业绩。

d）大型活动的目的：提高连锁企业的知名度，增加消费者及同业间的认知度。

e）教育社会使大众认知达到共识的效果。任何活动之目标、对象，更应明确化；目标对象达一定数量以上，才值得举办活动。

b、时效性

a）任何活动，都应依其销售对象的特性选择在最适当的季节、节日或重要纪念日举办。

b）按照要求对象、活动内容、投入成本，可能收益等因素，来决定活动期间的长短。

c、创新性

a）任何活动的举办方法，应力求新鲜，具独创性、吸引力强，如此才能有更大的诱因招来顾客，活动的效果才能提高。

b）随时注意社会的脉动与趋势，掌握话题，运用事件营销的冲击力，提高活动效果。

d、形象性

a）任何活动都必须本着“以诚信为原则”。

b）任何活动都必须以消费者的立场来着手。

c）赠品、摸彩或抽奖既已答应赠予即应确保已赠出去。

d）与社会公益相结合，有助提高企业形象。

e）必须有公证单位或公证人员在场稽核时，即应聘请。

e、绩效性

任何活动都必须在成本条件与经济规模两限制条件下，创造出的绩效。

a）成本预算控制

活动的成本预算以其所增加毛利>成本为原则。公关活动所耗费的成本能够在公司所控制之下，其有形无形利弊，能做整体性的考虑。

b）经济规模

新连锁系统低于10家时，成本高的活动较少举办，全区域性的活动也少之为宜。当连锁店分布区域密集，且家数达经济规模时，则适合以较多费用来举办大型活动，成效明显。

b、活动的范围

a、全区性活动：适合全区每一间门店同时举办的活动。

b、地区性活动：只适合某些地区，例如为周年庆而举办的活动。

c、单店活动：个别单店的促销活动，例如新门店开张促销、为滞销品举办的促销等等。不过按一般连锁业的规范，单店促销活动不能与地区性活动抵触，而地区性活动也不能与全区性活动抵触，必须在举办活动前透过督导员向上及报备。

c、促销的分类与方法如前所述，促销的目的有不同的层面，但基本上仍以业绩为中心；在连锁店的特质中，不论是产销、采销或是加盟形态的差别，都可以把商品的进、出作为流通的主体。因此在连锁店的促销主体就包括了：公司内部促销（internalpromotion）以及消费者促销。

公司内部促销是以如何激发业绩目标达成的共识为宗旨，且经由业务流程的管理来确保业绩的达成，因此在相当多的连锁店企业规划业绩竞赛或奖励制度，以及业务管理的相关手册，都有以促进销售的经营目的而设计，并且落实在日常业务工作，尤其是自愿加盟的连锁形态，总部对于加盟店的控制权较少，可以各店竞赛、协助陈列、进货折扣及销售奖金等方式促进商品的销售。消费者促销指的是促进消费者在某特定时间内购买的活动，这个活动包括前面所讲的“全区性活动”“地区性活动”以及“单店活动”。

d、促销广告的相互作用营销中的矛盾就是广告与促销的相反作用。广告的目的原本是要养成消费者对品牌长期的忠实度，然而促销活动（sp）却是针对短期的营销效果。有时sp作得太过火，反而使消费者丧失对该品牌的信心，因为消费者总认为好的产品是不需要用强迫方式来推销。因此sp反而破坏了商品的品牌形象。

虽然广告和促销有相反作用，但两者间也有补充作用，例如，新商品上市时，广告与试用品的提供，可以产生非常好的互补作用与相乘效果。又如：胶卷的广告与摄影比赛，不但有短期的促销效果，也可以提高消费者的兴趣而引起他们对品牌的好感。

几种促销方式的相反作用及补充作用

a、特价

特价会破坏品牌的品质印象。过多时会引起消费者的怀疑而降低品牌的忠实度。要设法降低此相反作用，特价必须要利用特殊名目，如节日、周年等，而且销售突破100万件的机率几乎没有。

b、折价券

会破坏品牌形象，尽量以特定对象及折价券本身的价值感来减少相反作用。报纸或杂志上的折价券可以提高对广告的注目率。邮送的折价券可附带商品信息。

c、退款券及礼券是一种减价方式要减少相反作用，需提高礼券的印刷水准，使具有高级感。广告加上退款券或礼券可以鼓励零售商进货。

d、赠品

价值太低的赠品会引起消费者的反感，没有创意的赠品会增加品牌的不良印象。赠品应视为品牌性格的一部分来处理，以避免反作用。很难以广告来诉求商品差别化时，可以用赠品来当作差别化的工具。

e、抽奖

可以创造立即的促销效果，但未获奖的广大消费者，可能产生挫折感，而影响对品牌的偏好。商品广告加上令人心动的抽奖活动，确实会提高消费者对商品的了解及兴趣。

f、猜谜

刮刮看对号码等立即性的游戏主要是求短期效果，对商品形象没能大帮助，但因其有趣味，也不会破坏形象？问答式的猜谜，可能增加对商品的了解。

g、比赛

比赛因为要使用到智力，体力或技巧，不像抽奖只凭运气，令人有不劳而获的感觉。但是比赛只能限于特定对象，无法普及。比赛结果的发表，可以加强商品广告诉求（如命名比赛，可迅速为品牌提高知名度并可增进对商品的了解）

h、继续购买奖励

忠实爱用者不必有奖励办法也会继续购买。而一般大众比较喜欢立即报酬，因此用此方式来维系品牌忠实度，不一定比广告有效。以广告来提高形象目标时（如航空公司的image广告）可用此方法来帮助营销（如飞航满l万公里可获得一张免费机票）。

i、加值包

对新商品比较没有反效果，但在商品衰退期使用此方式，会让消费者有过时商品最后刺激的感觉。新商品上市，可配合广告来刺激购买欲。

j、试用品及样品

很少反作用，但因费用太高常会影响广告预算的编列，故散发时必须控制数量及对象。

k、招待券

因为有文化，有娱乐和健康等正面的意义，以招待券赠送消费者不会产生对广告的反作用。对品牌印象及企业的形象有提高的效果，可以和商品广告同时进行，加强长期忠实度与短期促销效果。

**手机节活动方案模板范文7**

为做好店面管理日常工作，在尚未了解公司的整体战略目标和经营思路的前提，我凭借我自身工作经历实践初步计划从如下几步入手开展我的工作。

第一: 基本情况摸底

1、基本硬件：店面、样柜、品牌经营权、广告投放

2、基础团队：销售、设计、安装、文员、(老板)

3、基本制度：工资制度、各种规范性文件

第二：日常管理的规范化和流程优化

(一)、店面工作表格化管理

熟悉店面日常的工作，整理收集现有公司规范制度和表格，分析总结现有表格的优缺点，重点整理以下日常工作：

1、 日常客户来访登记

2、 日常客户合同登记

3、 日常客户回访等记

4、 日常客户投诉与信息反馈登记

5、 日常店面人员工作交接登记

6、 日常店面设计师派单登记

7、 日常店面财务登记

8、 日常店面人员考勤

(二)、 形成例会制

1. 通过日、周、月例会总结前一阶段的销售结果，下发和明确今天的目标作任务。

2. 及时传达公司和商场相关文件和通知。

3. 激发员工责任感，完善激励机制，调动店面人员的积极性。

4. 优秀销售案例的分享与总结

(三)、加强卖场巡视的督导的作用

1.主要对商品陈列，卫生清洁，员工形象，人员的服务态度，促销情况检。

2. 调动销售人员的积极性，活跃气氛。

3. 维护卖场环境整洁，及时主动协助导购人员解决消费过程中的问题。

4. 收集顾客建议和意见及时反馈公司。

第三：销售任务管理

(一)：销售目标管理与细化

1、数据分析：历史数据、竞品、同级市场、政策、环境

2、前景预测，全员认可销售目标

3、任务分解：时间分解、店面分解(人员分解)

4、目标激励：通过现有制度进行各类有效激励。

5、方案支持：促销方案、小区团购、广告支持、促销支持

(二)、 优化自身资源，开拓多渠道，提高门店业绩：

1、开拓顾客购买橱柜渠道市场。(力求对每个渠道可以定制一个目标和推广的方案)

2、提升现有团队的服务和技巧提高店面的成交率，具体工作计划如下：

A、提升店面销售的服务意识

操作方向：制定统一的.服务标准，引入考核机制。

B、训练店面销售人员的沟通技巧

操作方向：定期开展模拟演练和沟通技巧的培训

C、针对自己对产品卖点进行重新梳理，找寻产品的优点及给客户带来的利益点。

操作方向：产品卖点，销售话术，攻心销售等培训

D、对竞品调研与分析。

操作方向：对竞品调研与分析，找准自身品牌真正的经争对象，找寻竞品优缺点，实行有效竞争。。

3、扩大关联产品销售力度

操作方向：实行提高衣柜，电器的配套率来增加销量

4、做好店内VIP客户的管理。

操作方向：实行店内VIP客户的登记管理，节假日定期回访。

第四：团队培训提升：

1.产品特点销售话术统一与训练

2. 销售技巧与问话技巧的沟通与说服力训练。

3、竞品分析与标准话术

4、关联产品销售标准话术

5、电话接听服务标准话术

第五：店面销售过程监控与日常解决问题

(1)负责对店面销售人员，设计人员，业务人员的工作管理、分配与协调。

(2)实行任务细化管理，协助各销售人员达成公司下达的各项销售指标.

(3)负责通过各种渠道收集与整理竞争品牌和异业合作品牌的相关促销信息、其他动态信息等。

(4) 负责建立店面完善的客户信息档案，督促与监督销售人员跟进、服务好每一个顾客。

(5)负责协助店内人员处理日常顾客的疑问、投诉和店面紧急事务，并视情况及时向上级征求处理意见和汇报处理结果。

**手机节活动方案模板范文8**

一、中秋节手机促销活动目的

利用中秋佳节进行促销活动，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和力量。

二、中秋节手机促销活动主题

与\_\_手机共婵娟

三、中秋节手机促销活动对象

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，良好的沟通从这个美好的节日开始。

四、中秋节手机促销活动时间

中秋节手机促销活动时间应该辐射到中秋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。

五、中秋节手机促销活动内容

1、中秋节手机促销方式，可以采用让利促销，即打折扣或是购机赠品等。

2、中秋节手机促销还可以采用活动促销，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，过关可以获得\_\_影院电影票两张及婵娟玩偶一个;当天举行互动活动，消费者可以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。

六、中秋节手机促销活动宣传：

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、中秋节手机促销活动注意

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。

**手机节活动方案模板范文9**

按照上级有关文件要求，我校以宣传贯彻《安全生产法》为主线，以^v^ 以人为本，安全第一^v^ 为主题，通过多种渠道，采取多种形式，广泛深入地组织开展了^v^ 安全生产月^v^ 活动，文秘部落取得了显著成效，现将^v^ 安全生产月^v^ 活动情况总结如下：

一、统一思想，提高认识。

按照局安全股统一部署，为进一步加强我校安全生产工作，落实各级安全生产责任，建立健全安全生产责任制，坚持在抓好职工培训、教学管理的同时，重视抓好安全防范工作，形成了一级抓一级的安全生产责任制。校长抓重点部位的责任人，逐级签订安全保卫责任书，并进行考核兑现奖惩，做到一级抓一级，层层抓落实，人人事事讲安全，保安全。对学校的重点部位开展经常性的安全检查和自查，做到查制度落实、措施的得力、排查隐患，确保教学楼、办公室、伙房等重点部位的安全。通过^v^ 安全生产月^v^ 活动，大力宣传安全生产方针策、法律法规和加强安全生产的重大举措，推进安全文化建设，强化全面安全意识，引导全社会重视人的生命价值，营造^v^ 关爱生命、关注安全^v^ 的舆论氛围。

二、制订方案，周密安排。

今年的^v^ 安全生产月^v^ 学校领导高度重视，召开全体干部职工会，传达贯彻通知精神，校长结合学校具体情况提出要求，制定了我校安全生产月活动安排，学校利用广播、闭路电视、宣传栏、黑板报等形式宣传《安全生产法》，我校还购买了一套安全生产挂图、宣传条幅、串旗、消防知识挂图、消防知识读本，分门别类地挂到各重点部位，组织全校教职工学习《安全生产法》，并进行了认真答题考试，有21人参加了答卷，通过学习真正起到了使全体教职工掌握安全知识，增强了全体干部职工的安全意识和自我防奋力。

三、加大投入，确保安全。

学校投资近万元对学校食堂、门窗进行了加固，安装了防护设施，楼内新建安全监控系统，除此之外还对校园内消防设备设施进行维修、更换、添置，学校还对三产房屋及部分楼顶进行维修养护以增加安全系数。

四、开展安全隐患大排查。

按照今年签订的安全生产目标管理责任书的要求，依照《安全生产法》加强组织领导，按照谁主管、谁负责的原则，严格落实各级责任制，在安全生产月期间，安全保卫领导小组对全校范围内的重点及要害部位进行了防火、防盗、防炸、防破坏、防自然灾害事故、防失密、防投毒等检查，确保安全生产月学校的安全及稳定。

五、加大值班力度。

坚持24小时值班制度，值班人员要尽职尽责，必须两人同时到岗，坚守岗位，接班人不到岗，交班人不得离岗。提高警惕，搞好安全保卫工作。注意防火、防盗，妥善处理突发事件，加强楼内外巡视，加强对值班人员的责任心教育，严禁空岗、漏岗，确保学校的安全稳定。通过开展^v^ 安全生产月^v^ 活动，进一步增强了广大师生对安全生产工作重要性的认识，提高了安全意识和安全素质，强化了责任感、责任心、责任制、责任人的四种责任意识，促进了全校安全形势的稳定，为交通的快速发展创造了一个安全、健康、稳定的环境。

**手机节活动方案模板范文10**

>一、活动目的：

超市感恩节的起源：自20xx年开始，xxx超市每年11月份都会凭借雄厚的实力和品牌号召力推出^v^感恩节^v^大型促销活动。这是与^v^百团大战^v^、^v^八月重头戏^v^相呼应的xxx超市独创的三大促销活动，是xxx超市强大的促销活动品牌。感恩节活动期间，xxx超市将携手众多合作伙伴，精选出具有超级震撼的低价商品及系列优惠活动，为全市人民奉献丰盛的购物盛宴。

>二、活动主题：

xxx超市第六届感恩节隆重开幕!

>三、活动时间：

20xx年11月9日至11月29日

>四、活动内容：

>活动一：金秋感恩价---感恩篇

秋冬商品、全新上市，第6届感恩节隆重开幕，感恩节期间，穿着类商品、百货类商品，家电类商品全场感恩价(部分商品低于成本价)，价格一降到底，好机会一年一次，不容错过。

>活动二：真情感恩礼---礼包篇

感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

>活动三：实惠感恩心---送券篇

感恩节期间，超市购物满39元、服装、百货、家电类满88元赠华诚美食广场肥牛10元代金券一张，以此类推，单张小票限5张。

>活动四：新郎感恩日---买赠篇h

感恩节期间，新郎西服送豪礼，满298元赠袜子，满498元赠领带，满598元赠腰带，满998元赠衬衣，满1598元赠衬衣.腰带，满3000元赠498元休闲服一件。

新郎休闲服全场6折起，并推出衣旧换新活动：一套旧西服折价：150元，单件折价：100元。

>活动五：感恩宣言---祝福篇!

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。

**手机节活动方案模板范文11**

>活动地点：

绘画成品交至1f服务台；获奖作品展示于iy西侧橱窗活动内容：

父亲节即将来临，为了表达对父亲的敬意与感谢，用你的画笔将老爸最具特色的一面画下来并在画像背面附上简短的说明寄给我们。如：^v^健康老爸^v^、^v^快乐老爸^v^、^v^帅气老爸^v^等。进行评选后，我们从中评选出50名获奖作品在店外进行展示。参赛者年龄限18岁以下（含18岁），画体风格不限。6/5——6/12为作品收集期，6/13为作品评选期，6/14——6/16为获奖作品展示期，6/16进行现场颁奖。

奖项设置一等奖：1名价值300元的礼品二等奖：1名价值100元的礼品三等奖：2名价值50元的礼品纪念奖：46名精美礼品一份三。^v^巧手老爸^v^手包粽子比赛活动时间：

>活动地点：

正门外淑女屋旁报名方式：

>活动内容：

父子（或父女）免费组队报名参加比赛，年龄不限，限报50队。在规定的时间内，包粽子的数量最多、最规范者即为获胜，所包粽子参赛者可带走。

>奖项设置：

冠军：1名价值300元的礼品亚军：2名价值100元的礼品季军：3名价值50元的礼品参与奖：44名精美礼品一份

**手机节活动方案模板范文12**

今年\_\_月30日是春节，距离\_月\_1日仅仅1天，是连在一起的，又值\_\_月30日某商场八一店五周年店庆，这种扎堆效应，潜在消费群体相对于单个节日来说要多很多，这是一次很好的`提高门店销售额、提升某商场品牌形象的好机会。

此次促销，应该做到参与促销的商品面广、数量多，力度大，利用节日的双重性，促进商品的连带销售。

具体内容如下：

活动时间：\_\_月30日(周日)--\_\_月7日(周日)

活动主题：合家团圆渡春节，龙腾虎耀迎国庆

活动范围：某商场商城及八一店、某商场购物广场、北园店

春节活动：【超市春节档期DM海报9月30日-\_\_月7日同步跟进】

活动主题：某商场携您度春节，手机互动抽大奖。

活动时间：\_\_月30日(周日)--\_\_月7日(周日)

活动简述：因为商场现有品牌自行举行的折扣，某商场不承担费用，所以广告宣传上突出^v^现有折扣上再送^v^发送短信还有大奖等着您，顾客心理感受是不一样的，可以取得顾客认为比较实惠的活动力度，同时突出了春节送月饼红酒活动，比较温馨，贴切节日特色。)

活动内容：

在所有品牌现有折扣上

**手机节活动方案模板范文13**

一、活动概述

手机作为国内著名的专业智能手机触屏商，在年第四季度推出WM的全智能手机，手机功能齐全，性能优异。做为一款新上市的手机，手机急需通过一次广告促销活动通过“免费7天试用”这一广告促销活动，使消费者了解和感受到手机正规化的生产、销售、售后等全方位、立体化的全程一条龙优质服务;提高手机的品牌知名度、美誉度，掀起手机销售狂潮。

二、活动实施

(一)活动主题：

“手机智能手机七天免费试用”

(二)活动时间：

年12月

(三) 活动地点：

深圳南山兄弟通讯数码城、百吉盛通信、和讯通通讯

丰大移动电话专卖、石岩时尚岛流行百货、深大西部百货

(四)活动目的：

本次活动旨在全面推广手机WM智能系列手机 , 迅速在市场中占有一席之地，宣传高端产品用以带动中、低端产品的销售，带动手机品牌销售额的整体同步增长，对本次系列宣传做好收尾工作，使宣传效果能够保持一定的宣传势头。

提升手机的品牌知名度、美誉度、亲合力，加强消费者对手机的品牌忠诚度，以促成口碑效应和二次传播的形成，带动长线销售额的增长。

做好终端的再次销售，不仅可以促进未来良性的循环销售，还可以提升消费者对手机的认知度和购买松下手机的理由支持点。

在短期内促进手机销量提升，拉动手机在圣诞元旦的销售高峰、提升手机销售额，使手机更具产品销售力和竞争力。

“智能手机7天免费试用””营销活动传播的营销传播效应更具吸引力、诱导性、渗透性， 手机引领中国手机通讯行业服务革命。在圣诞元旦期间，利用卖场外围活动最大限度提高本次X机活动的曝光率，使广大消费者关注本次活动，扩大影响力，通过活动来向广大消费者渗透信息，坚定消费者试用并购买X机的决心。

(五)活动形式：

a、媒体前期宣传

**手机节活动方案模板范文14**

一、市场现状分析

由于卖场位于乡镇，且区域人口以外来人口为主，消费能力较差。那么不妨将这次促销活动产品主要定位在手机上。原因有二：

1、方正品牌电脑由于价格的因素，对外来人口来说属于大件数码产品，考虑购置的人很可能只有少部分人，即使有促销，销售量也不一定高。

2、现在很多手机都有mp3的功能，目标消费人群的消费能力较差，那么很多人就不会为了听音乐或看视频，再另外购置mp3/mp4。由于顾客的品牌忠诚度不高，那么参加活动的手机着重以功能、价格为特点，而不需要考虑品牌手机。

此外，由于外来人口众多，那么贵店所在乡镇应该是属于工业企业集中区域，因此电脑耗材作为办公必备耗材，需求量应该不少。可以在电脑耗材这块上多做促销活动。

二、宣传推广

要搞促销，就要先做好宣传。

一可以通过派发传单的方式来宣传，派发地可以选择超市、菜场、主要街道、工业企业园区附近等;

二在主要交通要道、人流集中区域悬挂广告横幅，如“中秋国庆惊喜大促销”等;

三是张贴海报，在人流集中区域张贴宣传海报。

三、促销活动细则

**手机节活动方案模板范文15**

母亲节打亲情牌似乎成了商家们共同的见解，商家们共同挖掘着从母亲节的孝德文化衍生出来的促销点，利用自己的优势包装着自己的母亲节促销。而手机商家也同样在母亲亲情的光辉下，设计着自己的促销活动。

母亲节手机促销，本质就是在母亲节，找到目标的消费人群，推出目标产品，采取针对性的促销手段，达到促销目的。对于手机母亲节促销，大部分商家采取了市场细分的策略，我们看一下：

针对年老的母亲：依据老年人的生活习惯及本身的特点，推出方便宜操作的机型，特点大部分如下：功能配置实用、超大字体显示;性价比不错，花销不大，有档次;手写、智能系统、做工精湛;具有专业扬声器等。

针对年轻的母亲：针对年轻母亲对于新事物的接受能力，以及本身女性特征，商家推出了几款不同性格的手机机型，比如说针对爱美母亲，推出购机赠美容物品，时尚母亲，推出高科技产品特价等等。

今年的五月对于商家来说是一个繁花似锦的月份，商家们忙着一个接一个的节日促销，为商家带来了不小的市场效果，但同时存在着促销疲劳的问题，因此，要想在母亲节再次吸引消费者，在促销手段的选择上就需要下一番心思了。

下面是一些常见的促销手段，供大家参考：

1、送礼品，顾名思义就是在购买产品时赠送物品。

2、抽奖，抽奖也是常见的促销活动形式，主要就是购买产品时可以参加厂家举办的抽奖活动，赢取奖品。

3、形象展示，有终端展柜形象宣传，有户外形象宣传，有活动logo堆放、张贴。

4、户外展示，户外展示包括路演和路展，主要是指在售场外面和人口密集的活动场所进行的促销活动。展示主要是吸引顾客的注意，向顾客宣传产品和促销活动。一般来说，展示活动在顾客的眼里代表着企业的实力。

5、降价宣传，降价也是最常见的一种促销方式，也是体现促销力度大小的一个衡量标准，可以有效吸引顾客的注意力，提高消费动力。

6、人员促销，利用促销人员的能动性进行人员促销。

五一团购专刊活动出发点：五一国际劳动节，许多企业要给员工发福利，而且涉及面非常广泛，购物数量也很可观，因此如果能给这些企业一部分优惠(优惠部分给个人)，进行团购活动，鼓励他们到本超市系统购物，对于超市来说是一个很好的卖点。

一、活动主题劳动创造美——五一节系列活动

二、活动口号我劳动，我美丽——主广告语

三、说明五一节使得有机会回归到五一节的真正主题——劳动;五一节是名义是劳动节却不劳动，是休闲的节日;那么，让人们在休闲的节日里通过劳动，给自己带来的真正快乐，教育人们“快乐美好的生活是通过劳动取得的”，这样具有深刻的社会意义，活动的档次明显提高，对提升企业形象很有好处;同时，百货公司的促销活动，一般都是赠送、抽奖、折扣等，公关活动一般都是表演、捐赠、联谊等。而本活动的核心宗旨，就是将劳动节7天，每天一个项目，不论是公关活动还是促销活动，全部设计成由消费者直接参与的项目，我劳动，我美丽，通过活动，不仅促销商品，提升企业形象，还能增强民众素质，美化心灵，满足人们内心深处的精神需求。

**手机节活动方案模板范文16**

>一、活动时间：

7月20日-7月30日

>二、活动内容：

1、夏季商品全场特价销售。(1元啤酒饮料、蚊香、杀虫剂等)每天不定时推出不同商品做活动。

2、天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3、在活动期间一次性购物满38元，即可享受“惊爆”价啤酒抢购，每日限量供应100提，每人限购1提(1提9瓶装)。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

**手机节活动方案模板范文17**

>一、活动主题：

第二届^v^感恩节^v^隆重开幕，公司推出满100元送20元，新郎店推出新郎套西服买一送二，以旧换新、满100送20等活动;感恩回报超值优惠惊爆低价限量抢购，每天推出几十款惊爆低价商品抢购!好机会岂能错过，火速行动吧!

>(一、)满100送20

活动期间当日累计购物满100元送20元礼品券，化妆品满100送10元礼品券，依此类推。

(超市商品、手机、黄白金、名烟名酒、特价商品等不参加)

>(二、)新郎西服买一送二、以旧换新、满100送20

活动期间购新郎套西服以旧换新或送超值实惠大礼2件;(奖品待定)

购新郎休闲服饰类满100元送20元礼品券;

>二、活动时间：

11月4日——6日

>三、广告布置：

>卖场布置：

>1、场外：

a、在卖场外部正门门厅与北门门厅上方设计制作高1米，宽8米和高1米，宽6米的^v^感恩节^v^造型字样;用泡沫、kt板、小彩灯、写真等组成。

b、楼面扯小红旗，营造节日氛围;

c、在免费寄包柜的上方，用kt板制作感恩节宣传：

d、在楼内中厅，可悬挂汽球造型;

>2、场内：

（a)在主通道，入口墙上，用自贴纸、写真kt板等来装饰增强节日的气氛;

（b)在卖场内，对墙柱进行包装，贴一些节日的彩页来造势;

（c)在正门门厅两侧墙面布置^v^感恩节^v^的活动办法和促销宣传;

（d)超市干果区的上空挂气球造型。烘托人气。

>广告宣传：

1、手机短信50000条;4000元

2、印字气球5000个;1050元

3、dm邮报10000份;1900元(顾客建议金点子)

4、小红旗5000个;1050元(反正面)

5、32辆公交车车前kt板制作小条幅，宣传感恩节活动;

6、电视台广告;气象局广告;

7、拱形门2个，xx前一个，新郎店前一个;楼前撑放华表2个;

>四、假如我是xx购物广场的老板第二期有奖征稿开始啦

尊敬的顾客您好购物广场真诚感谢您多年来的支持与厚爱，在您的关心和支持下一步一步的健康发展，为了让我们更好的为您服务，请您在百忙之中提出我们存在的缺点和需要改进的地方，您的宝贵建议一旦被我们采纳，我们会回报您实惠大礼!

>礼品设置：

特等奖：1名奖600元礼品

一等奖：2名奖400元礼品

二等奖：3名奖300元礼品

三等奖：8名奖100元礼品

公司卖场每天推出几十款惊爆低价商品抢购!吸引顾客，拉人气。

例如：袜子元/双(每天限100双)

毛巾1元/条(每天限100条)

可乐元/听(每天限200听)

磁带元/个(每天限200个)

超市鸡蛋元/个(每人限10个，每天100斤，不定时推出)

超市大米1元/斤(每人限5斤)

超市香皂元/块(每天限500块)

**手机节活动方案模板范文18**

>一、活动造势技能

造势考虑因素

造势是促销活动中非常关键的一环，造势是否成功，甚至可以作为一次促销活动是否成功、完美的标准。那么，如何造势呢?我们可以从三个方面去考虑：

1、造势时间的选择：一般选在人流量大的时候，比如节假日或商战期间等。

2、造势地点的选择：这应该符合三个原则：市场人流量大的地方;人流比较容易停留的地方;信息干扰不大的地方。

3、造势方法的选择：造势的方法就是吸引人的方法，它一般应该符合4个特点：群众。

喜闻乐见、感兴趣的;形式新奇、让人耳目一新的;内容大方、健康的;震撼的、让人不自觉停留脚步的，同时，一定注意不要哗众取宠，让人反感。

造势的方法

具体而言，造势的方法主要有：现场布置(利用POP、海报、爆炸贴、条幅、立牌等)、户外媒体广告、新品和奖品展示等。又如，使用视觉效果一致的海报，可以醒目的渲染活动主题，增强造势效果。在促销活动中，我们一定要做到“让实惠看得见”，要清晰、明白地向顾客传达这样一个信息：“赶快行动，这些礼品就马上属于你!”

活动中主推产品卖点的表现也应成为活动造势的一个组成部分。通过引人注目的POP陈列，引起消费者的强烈关注，形成与周围品牌的差异，在热烈的活动气氛中极易促成消费者冲动购买。

>二、利益点设置技能

利益点的设置原则

1、不同的地区、不同的消费水平、不同类别的消费者对利益点的偏好是不一样的。在一级城市，消费者对品牌产品的偏好更为明显，;一些二三级城市，受消费水平的限制，消费者会对“现金返还”、“打折”等活动表现出极大兴趣，这些都应成为我们设置利益点时所考虑的重要因素。

2、利益点的设置应注意控制成本。比如，对于送“大礼包”，只要对所赠礼品进行充分有效的价值挖掘，就可以达到既吸引消费者，又控制成本的目的。

3、利益点的设置还应该与特定产品型号联系起来。我们可以在主推型号上设置的利益点大些、多些，其他型号则小些、少些。

利益点的表现方式

1、通过POP、海报、条幅、单页等资料物料表现。

我们必须注意海报内容与单页内容的差异性问题。海报的最大功用是吸引顾客的目光，并使之聚集到活动现场来。一张信息量太多，主题不突出的海报就是一张无用的海报。而宣传单页的最大功能是传递活动利益点及发布详尽活动信息。因此内容应该详实、明确、利益点突出，能让消费者了解我们在做什么，而他(她)从中可以得到什么。更多展示案例联系销售员训练营微信salesxly免费获取。

请大家不要忽视宣传单页这一工具，它能详尽表现，海报等POP广告所不能讲清楚的活动利益点及活动信息。另外，宣传单页还有一个更重要的功能是拦截消费者，并帮助消费者与我们的品牌进行信息交换。

2、通过现场的奖品、礼品展示来表现。

实实在在摆在面前的东西比文字更具说服力，这是活动利益点的直接诉求。但是，奖品、礼品的展示不能随便胡乱堆砌，要加以装饰，比如做成礼包，或是用礼品展示柜陈列等。

3、通过活动现场和售点的解说来表现。

(1)利用手机卖场或广场的广播来传送我们活动的利益点。

(2)户外活动主持人在活动过程中不断重复活动利益点。

(3)促销员在顾客购买时向其解说利益点，如折扣、返现、赠送等。

通过以上叙述，我们明白了造势及利益点的设置是促销活动成功的重要保证;同时，两者还存在着相辅相成、互为促进的关系，造势为活动利益点的诉求提供铺垫、基础，活动利益点是造势的目标，并推动造势的进一步发展。

>三、活动实施技能

活动准备

1、了解活动的背景。

任何一次促销活动都是在一定的市场背景下开展的，都要具有目的性和针对性。在策划一次促销活动前，业务人员、促销人员要弄清以下问题：

(1)我们处在一个什么样的市场?

(2)这个市场的特点及竞争格局是怎样的?

(3)强势品牌近期有什么举动?

(4)我们的促销活动针对什么而举行?我们要达到什么目标?

(5)我们准备投入多少资金、物料、人员，这些资源如何有效组织在一起，有多少社会关系可以利用?

(6)我们会在促销活动中遇到什么困难?哪些可以克服，哪些不能?需要怎么办?

回答了以上问题，我们的促销活动才不至于流于形式，缺乏方向。

2、确定活动目标及主题。

(1)促销活动的目标一般包括抢占市场份额、推广新产品、处理库存、提升品牌形象、遏止和打击竞争对手等。当然，一个促销活动的目标往往是多方面的。目标的制定根据活动性质会有不同的侧重，但一个完整的方案至少要涵盖以下三个指标：

①完成多少销量，这是一个量化指标;

②增加多少市场份额，这也是一个量化指标。如某天(或时段)x产品销量占该类产品市场的X%;

③品牌形象的提升，这是一个抽象指标。但是，其绩效影响可在后续时间表现出来。

(2)活动主题及口号。

一个促销活动的主题语要明确，具有针对性;语调应活泼、大方，有感染力，朗朗上口，并遵循总部同一时期总的推广原则，如目前的“健康”、“环保”等。

(3)确定参与活动的产品款式，也即“活动产品款式”。

这应根据各地的市场具体情况而定，但必须符合总部制定的“主推产品”原则。

活动的执行

1、户外活动的布置。

一般说来，户外活动的布置应注意以下事项：

(1)充分考虑活动范围及场地面积，避免出现场面狭小的情况;

(2)充分利用事先与市场确定的活动场地，最大限度地发布活动信息。

(3)保证活动所需各类物料的准备充分及拿取通畅。

(4)要突出“活动主题”，能宣传品牌形象，利于造势。

(5)有对活动出现突发情况的应对措施(如应付现场起哄，出现争执等问题)。

2、售点的布置。

促销品陈列应注意以下几点：

(1)外观破损或存在质量缺陷的产品不能出样。

(2)保持促销样品的整洁。

(3)对所有展示产品，应事先由技术服务人员检测，以避免促销时在现场出现问题。

3、POP的使用。

POP怎样使用呢?我们先了解一下几种不同类型的POP，分别具体讲一下各自使用情况。

(1)海报。

海报是售点最常出现的POP之一，是产品信息或促销活动告知的重要载体。海报更多体现的是促销活动的主题或主推产品的利益诉求，而非详细的“告知”。

(2)条幅。

条幅在售点的使用相当普遍，可以在较远的距离给顾客传达品牌和产品及促销活动的信息，通常设置于售点正上方或人流通道处。

(3)立牌、易拉宝。

立牌或易拉宝可以对产品特点直观呈现，顾客在观看时，应会对相关内容进行询问，这样就能增加我们促销员的介绍机会，有助于最后达成交易。

(4)宣传单页。

宣传单页有两种：一种是售点现场的产品信息单页，要放在有关产品旁边，方便顾客取阅;另一种是促销活动使用单页，可以在现场散发，也可以在人流量高峰期的其他地方来发放，这样可以达到有效拦截消费者的目的。

(5)吊旗。

吊旗可以充分吸引顾客的视线，挂于可以吸引顾客留意的市场位置，比如顾客高流量的区域及有关产品上方。

了解了POP的布置，就可以在售点中加以灵活应用，结合重复统一、简明对称、最大化的使用原则，从而达到增强视觉冲击力，聚集人气，并为最终实现销售提供机会。

4、活动执行中应注意的问题。

(1)如何应付冷场的问题。

冷场是促销活动中常出现的现象，形成冷场的原因很多，一般有：

①活动利益点设置不明确或打动不了消费者。

②造势不成功，不能营造出热闹或热卖的气氛。

③售点的布置不成功，不能有效传播利益点。

如果解决了以上问题，出现冷场的可能性就不大了。

(2)户外与售点的衔接问题。

大型户外活动、活动现场与售点不在同一处时，要充分利用活动利益点吸引消费者到达，更多活动联系销售员训练营微信salesxly免费获取。

售点，比如：凭优惠凭证购产品时，奖品及产品必须到专卖店领取。不能出现“户外热热闹闹，售点冷冷清清”的场景。

(3)人员分配及现场控制的问题。

促销、后勤等人员必须做到有效分配;现场控制则需要做好以下几个方面：

①准备好造势改进方案。

②准备好利益点备用方案。

③时间明细化，任务明细化，责任到人。

④考虑不可预见因素，执行中避免人、财、物的浪费。

活动总结

促销活动的绩效评估应从以下几个方面去考虑：

1、是否达到量化指标。

2、是否很好的传播了品牌及活动信息。这可以从两个方面来看，一是户外活动现场和专卖店是否一直保持旺盛的人气;二是在户外现场和市场散发了多少宣传单页，单页的有效利用率有多高。【直接有效率=(现场咨询量+活动购买量)/单页发放量】

3、是否形成对工作流程新的改进意见。

4、人员是否到位，各项工作是否及时跟进并完全落实。

5、物料是否备足，是否做到充分利用。

6、费用是否超支。

一旦促销活动绩效评估内容确定，总结活动存在的不足之处，提出活动的改进措施也就水到渠成。

**手机节活动方案模板范文19**

为了丰富广大教职工的文体生活，经校工会研究，决定开展庆“五一”体育趣味竞技比赛等系列庆祝活动。具体方案如下：

一、体育趣味竞技比赛

(一)活动时间：20\_\_\_\_年4月29、30日。

(二)活动地点：学校运动场一号场地。

(三)竞赛项目及规则

1、“阳光伙伴”(三人四脚)

(1)比赛规则：各工会小组选出三名成员(含女性一名)参加比赛;三人排成一行，并用绳索将三人相邻的脚固定进行赛跑，跑至终点后再折返跑回起点，以完成规定赛程时间计算排名。

(2)负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_

2、“横行霸道”(双人夹球竞跑)

(1)比赛规则：各工会小组各选出6名成员，每两人组成一组进行接力;参赛选手背对背夹住气排球侧跑，至终点后再折返跑回起点，再将球传给本工会小组下一组参加选手继续赛跑。以完成规定赛程时间计算排名;如在竞赛过程中皮球掉落，则参赛选手必须在皮球掉落处停止并将球重新夹住再继续跑，否则视为违例。

(2)负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_

3、“前赴后继”(三分钟定点投篮)

(1)比赛规则：各工会小组选出5名参赛选手(女职工至少2名)参加竞赛;参赛选手在球场罚球线处列成纵队，每位选手投一次球后再转至队伍后排队进行循环投篮。以在三分钟比赛时间内投中球数量计算排名。

(2)负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_

4、“齐心协力”(走板鞋)

(1)比赛规则：各工会小组选出8人分成两组参加比赛;第一组跑到终点后折返跑回起点，再由下一组接着跑，以规定赛程内完成时间计算排名。

(2)负责人：\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_

5、“手舞足蹈”(1分钟跳绳比赛)

(1)比赛规则：各工会小组选出3人参加比赛(含1名男职工);每位选手按规定时间1分钟内进行跳绳，以规定时间内累计三人跳绳次数计算排名。

(2)负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_

(四)积分计算办法

1、本次竞赛活动以累计积分排名次;

2、每项目得分为：第一名5分，第二名4分，第三名3分，第四名2分，第五名1分。

二、工会小组外出活动

各工会小组组长在“五一”前后组织一次外出活动。校工会按人数拨给每人40元活动经费。小组活动要有计划并提前报校工会审批。不开展活动的不发给活动经费。

负责人：各工会小组组长。

三、气排球比赛

时间：20\_\_\_\_年5月中旬(具体时间待定)

地点：体育馆

负责人：\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_

办法：各工会小组抽签，进行循环比赛，以胜负积分排名次。

四、观看电影《铁人》

根据区直企事业工会文件要求，结合我校实际，将于5月份组织工会会员观看电影《铁人》，具体时间另行通知。

**手机节活动方案模板范文20**

一、活动时间：

20年9月8日—20年9月10日

二、活动地点：

三、活动目的：

为了提高手机专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“9、10”教师节为主题，以“9、10”为策划原点做出相应的促销方案。

四、准备工作：

1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型;

2、详细了解各厂家是否有促销活动，这样可以借用厂家促销的机型做为亮点，可以有效的降低成本;

3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量;

4、广告媒介：宣传单页(A4)，店面外展版(尺寸待定)，报媒(待定);

五、活动内容：

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者;

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动;

3、准备一些很简单的关于教师的问题及游戏，使消费者看到获得奖品的希望，从而调动顾客参与积极性;

4、针对消费者心理及习惯，设计一档简单好玩的游戏：请活动现场的各位有兴趣参加的顾客进行写短信比赛，编写“老师，你辛苦了。”发送至指定号码。以最短时间编写者为胜，并设置其奖品;

5、从9月8日起至9月10日截止，在上党晚报做原创短信大赛，以“教师节”主题为评选出一、二、三等奖和入围奖;(待定)

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者(含1500)即可参加抽奖;

7、推出团购机型：诺基亚、三星、索尼爱立信、联想等(机型待定)，团购条件需十人以上;

六、活动的流程：

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞;

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型;

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目;

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品;

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目;

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容;

9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目;

2、15：30分开始现场编短信比赛，并给予奖现场编短信比赛，选获胜者并颁发奖品;

3、15：40分由公司安排出演节目;

4、16：00分开始购机抽奖;

5、16：20分由公司安排出演节目;

6、17：30分活动结束

七、活动现场安排：

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的.安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强;现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通;礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品;交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

八、对活动的事前事中事后分三部分来控制，各部分应考虑到的问题：

1、活动之前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动之中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动之后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销(如八月十五，国庆等)。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

**手机节活动方案模板范文21**

为进一步加大安全生产知识的宣传力度，提升学生安全意识，促进校园安全知识普及。根据《\_省教育厅安全管理处函件通知》及《\_安委会文件通知》的要求，结合学校实际，特制定明天小学20\_年6月“安全生产月”活动方案。

一、指导思想

认真贯彻落实全国学校安全工作电视电话会议和\_省学校安全工作电视电话会议精神，围绕“强化安全发展观念，提升全民安全素质”主题，通过开展系列宣教活动，进一步推动树立红线意识，加强安全法治，落实安全责任，普及安全知识，提升全民安全素质，为有效防范校园安全事故，促进校园和谐稳定提供强大精神动力、文化条件和舆论支持。

二、活动主题

强化安全发展观念 ，提升全民安全素质

三、组织机构

为组织好今年的“安全生产月”活动，成立明天小学“安全生产月”活动领导小组，指导、协调和组织学校的安全生产月活动。建立相应的组织机构，积极开展好本学校的“安全生产月”活动。

组 长：刘\_副组长：陈\_ 轩\_

组员：各班班主任

四、活动时间

我校“安全生产月”活动于20\_年6月1日至6月30日在学校全面开展。

五、活动内容

按照《\_安委会文件通知》要求，结合学校实际，在全校组织开展“五个一”系列安全生产、知识普及和宣传教育等活动。

1.开展一次安全知识教育。在学生、家长、教职员工、学校保安中，通过家长会、《告家长一封信》、校讯通、制作宣传展板等形式，广泛宣传向学生、教师及家长广泛宣传校园安全知识，增强教师、学生及家长的安

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！