

以旧换新手机

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1678829376259217.html>

范文网，为你加油喝彩！

如何学好高中数学的方法和技巧-兔宝宝



2023年3月15日发(作者：刘诗诗演的电视剧)

母亲节送手机活动方案4篇

母亲节送手机活动方案篇1

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，手机销量的大部分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的。

母亲节送手机活动方案篇2

一、前言

不知不觉圣诞的脚步离我们近了，对于手机行业来说又将迎来一个很不错的

促销机会，但是如何抓住这个机会加强品牌宣传与提升利润，做年末一搏。

手机行业有着很好的发展前景，业内预测，智能手机的需求增长速度在不断

的攀升。而且发展前景非常广阔，在未来极有可能替代电脑。在手机功能高速发展市场的情况下，小米公司推出新产品小米，迎合这一潮流趋势，有着极好的发展潜力。

为了迎合这一潮流趋势，小米公司特地在圣诞期间推出促销活动，以提高公司的知名度。

二、活动目的

- 1、加强本公司的销售力度、提高营业收入；
- 2、宣传企业文化、强化产品知名度、提升企业美誉度；
- 3、庆祝圣诞节。

三、活动对象

面向所有社会人士，主要为在20-30岁阶段的消费者，及本小米公司工作人员。

四、活动主题

浪漫圣诞，温情小米。

现在在中国，圣诞节也是一个必备的节日，有家庭式的，朋友式的，情人式的等五彩缤纷的PARTY。这是一种友情，亲情，爱情聚会的好时光。戴着圣诞帽，

唱着圣诞歌，说说大家的圣诞愿望。作为一个隆重的节日，少不了的是圣诞礼物，在圣诞活动宣传期间，公司从中宣传企业文化，提升小米手机品牌知名度，强化企业美誉度。

五、活动方式

此次促销活动主要在清远市区，以通过上购买小米手机或现场购机(有限)，及拿到幸运号码到小米之家去兑换圣诞小礼品;与此同时在小米之家开展圣诞活动，活动期间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，需在12月20号之前到达各一级城市小米之家。赠品配送方式：赠品必须由促销员及现场工作人员控制，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。

六、活动时间和地点

此次促销活动地点主要在清远市区实品店，时间为12月24日至12月26日。

七、广告配合方式

通过在黄金时段插播电视广告、在官和其他浏览页上做好广告宣传、及在街道上派发宣传单，为此次活动做好宣传准备工作。

八、前期准备

- 1、准备及做好宣传工作的相关资料;
- 2、做好场地、音效及相关的物资准备;
- 3、安排好工作人员就位，确保不出意外;
- 4、做好安全保卫工作;
- 5、布置好活动现场，组织好演习及通知。

九、中期操作

- 1、按照活动方案进行活动;
- 2、在活动期间，注意消费者安全问题;
- 3、做好监督工作;
- 4、礼品赠送只在活动期间执行。

十、后期延续

- 1、做好收场工作;
- 2、收集好物资，统计好费用;

3、总结方案，及不足和补救方案；

4、加强工作宣传，在活动结束后进一步宣传企业文化、强化产品知名度、

提升企业美誉度。

十一、费用预算

略

十二、意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如政府部门的干预、消费者的投诉、甚

至天气突变导致户外的促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外

事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。我们的准备如下：

1、防止活动遭遇黄牛党，小米手机保证消费者权益，打击黄牛党疯抢手机，

造成小米手机缺货，所以限制每个真实身份证限购一台手机。

2、防止站拥挤，系统崩溃；后备机房，防止活动太多人同一时间拥挤下单或

浏览活动，造成系统崩溃，这时后备机房启动，缓解这种情况。

3、与物流公司充分沟通，后备备选快递合作，避免订单爆发增加，造成快

递中转爆仓。

4、避免活动会受未知天气影响，开设其他省份手机库存仓库。

5、后备多条服务热线，应对消费者爆发性的投诉与咨询。

十三、效果预估

1、刺激程度：

效果一：通过这次活动让更多人认识和熟悉“小米”。让正关注“小米”的

朋友成为小米手机的发烧友。

效果二：让正在关注“小米”的朋友积极参与本次活动，大家共同互动，交

流。体验本活动给大家带来的快乐。体验小米对大家诚恳的服务。

效果三：让米粉们更加对小米疯狂，小米品牌更加深入人心。

效果四：本次活动主要是诱发和刺激参与活动的朋友产生对小米手机的详细

认知，同时产生购买欲望。

2、促销时机：

因为米粉们大部分是年轻人，学生占大部分。

早上11：00—13：00晚上7：30—9：30

这是学生们上的高峰期。由于我们小米的活动是在上进行的，所以选择这

个时间段相对比较适合。

3、促销媒介：

效果一：主要是络促销，在地方区域这方面让本次促销活动的传播就完全无

障碍，传播及时，迅速，享众面广，让更多的人参与其中。

效果二：通过络的传播，有效扩大产品的知名度，能更好的推广“小米”的

品牌。以上3方面是预测这次活动会达到的效果，等活动圆满结束后再与实际情

况进行比较，从各方面总结成功点和失败点。积累本次和之前的举行的活动过程

中获得的宝贵经验，用于下次的活动，就能让其达到“小米”企业要求达到的效

果，甚至更好。

十四、附录

1、组长分工，组员相对自己负责的部分

前言、活动目的——35

活动对象、活动主题——35

活动方式、活动时间和地点、广告配合方式——18、24

前期准备、中期操作、后期延续、费用预算——07、31、32

意外防范、效果预估——21、23

2、集中讨论完成的每一部分及修改与排版

(1)排版—35、07

(2)修改—18、24、35、07

母亲节送手机活动方案篇3

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。

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。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发