

TCL 手机“北大校园行”活动方案

一、活动前言：

- 1、由于手机市场越来越细分化，学生一族已成为重要的消费群，高校及娱乐等场所已逐渐被厂家看好。随着手机价格的降低，高校学生的消费比例占有率及换机率飞速增涨，此部分群体逐渐受到手机厂商的重视，如摩托罗拉推出时尚、价格合适的新款手机就会在校园进行规模推广。此次 TCL 手机通过在北大的推广，建立对校园推广的初试，通过以点带面的方式启动并有效的利用校园资源，使 TCL 手机提前对将来的主力消费群体进行渗透。
- 2、拉进 TCL 手机与学生群体的距离，使学生更多的了解 TCL 企业及手机同时，在潜在的学生顾客群心目中建立良好的手机形象，提升美誉度，培育忠实客户。学生群体追求时尚，易于接受新鲜的事物，在步入社会参加工作后必将形成规模换机，此次推广会在直接作用的同时，也为 TCL 手机品牌在今后的发展做铺垫。

二、活动主题：

备选方案一

TCL 手机北大浓情行

——TCL 移动通信董事长访谈关怀会

以轻松欢快的主题，拉近 TCL 手机与学生的距离。考虑到学生的兴趣爱好，增加活动的娱乐性。使学生在欢乐中了解 TCL 手机企业的同时，感受 TCL 手机带来的温情关怀，深化 TCL 手机时尚、人性化的品牌形象。

活动内容：由 TCL 手机向北大品学兼优的学生赞助 10 部手机，通过晚会的形式进行

现场颁发，获得手机的优秀生将成为“TCL 优秀使者”，在未来 1-4 年内协助在学生群体中调研。晚会在演讲之外穿插舞蹈、歌曲、手机展示、互动有奖游戏等极具娱乐性内容，

充分调动学

生的参与性，让学生对 TCL 手机建立好感，形成口碑宣传。同时 TCL 万总在现场进行签

售机活动，持万总签名的卡到卖场购机即可获得 100-200 元不等的折扣。活动当晚进行问

调查，只要填写即可获得万总签名卡。

1、互动游戏奖品设置：

一等奖：华伦天奴包

二等奖：名爵表

三等奖：剃须刀

鼓励奖：TCL 库存小礼品，名片夹等

备选方案二

TCL 手机牵手北大，畅谈未来经济趋势

——TCL 移动通信董事长万明坚报告会

北大经济类报告会已成为惯例，主题学术味浓厚，借助万总的个人魅力，对关注经

济、喜欢 TCL 的学生吸引力较大。“TCL 与北大的牵手”也体现了强强联合，具有新闻点，易于传播。（选择此主题将演讲交流的内容所占比例加大。）

活动内容:由 TCL 董事长在校园对中国宏观经济及对手机行业发展的影响进行报告,同时座谈报告还邀请北大光华经济管理学院领导进行演讲,在学生对万总个人魅力及 TCL 关注的同时,借助北大光华经济管理学院的实力,为演讲增添另一面的关注价值。由于此类演讲形式较枯燥,对内容的要求较高,增加演讲内容的幽默风趣性、演讲中穿插激励学生的内容与学产生共鸣,充分触发学生的内心世界。在演讲的过程中穿插有奖交流,踊跃参加者会议结束后即可领取 TCL 精美的礼品。活动快结束时,开始颁发对优秀特困生赞助的 10 部手机,由万总亲自颁发,并演讲发言进行鼓励,选出接受赞助的学生代表进行发言,增加现场融合氛围。进场前向参加的学生发放调查问卷,在听报告的过程中进行填写,为增加学生对演讲内容的关注度,所有答案均在演讲中寻找,会议结束后将调查问卷交到促销人员手中即可获得万总的签名卡及精美礼品。

三、活动时间:9月15日19:30-21:00

四、活动地点:北京大学礼堂

五、时间长度:90分钟

六、参加人员:TCL 手机领导 管理学院领导 杂志社领导 北大学生

七、宣传的配合

- 1、校园媒体:**活动之前3天在校园学生必经指出张贴海报或摆放 X 展架,同时通过校园广播传达活动信息。活动结束后通过大众媒体进行炒作,扩大影响范围,与促销结合,提升 TCL 手机形象。
- 2、大众媒体:**在活动前后在经理人杂志、北京晨报、北京信报、北京青年报、北京晚报、京华时报等媒体上进行软文宣传。

八、活动流程:(此为被选方案一的流程)

入场时向学生发放调查问卷,调查问卷的内容主要用于强化 TCL 良好的品牌形象。内容可以为学生消费调查,TCL 手机现在的销量,在世界的排名及手机优越性能等一些问题。

1、舞蹈活动开场后是一支现代健康的劲舞,用来烘托氛围。

2、领导讲话节目完了以后为 TCL 领导讲话,内容主要对 TCL 手机的发展介绍,今后的发展方向,及公司取得的业绩,让学生充分感受 TCL 企业走在手机行业的前沿。在延续原有时尚高贵的品牌形象时,致力于为消费者提供最新最时尚的产品,树立时尚国际感的品牌形象。

3、其它讲话:杂志社代表、学校代表、受赞助学生代表。

4、歌曲表演

5、手机展示

6、舞蹈表演

7、游戏:增加节目互动娱乐性,充分展示手机的卖点。

8、赞助品的颁发 同时授予学生“TCL 优秀使者”的称号,学生代表再次讲话,增加现场

融和气氛。

9、现场互动交流，领导签名售机活动。

九、注意事项：

1、在活动的当天在学校食堂或教室等学生必经之处设立咨询台，随时解答学生的问题，为晚上的活动积攒更多的人流。

2、礼堂的门外设置 1-2 个咨询台，活动前促销咨询人员应提前 20 分钟作好准备工作。

十、费用报价

序号	项目名称	规格	单价	数量	总价	备注
1.	背景布		40/m ²	1 张		
2.	X 展架	55*160cm	80/套	20 套	1600	
3.	X 展架喷绘	55*160cm	40/ m ²	17.6 m ²	704	
4 .	海报	60*90cm	30/套	100 张	3000	
5.	调查问卷	32K	0.2/张	2000 张	400	80G 胶板纸 (单)
6.	签名卡	18*7cm	0.7/张	3000 张	2100	157G 铜板纸 (单)
小计	7804 元 (此价格不包括背景布费用)					
1	模特	专业	800 元/位	4 位	3200	
2	主持人	专业	500 元/位	1 位	500	
3	舞蹈	专业	300 元/位	3 位	900	
4	嘉 宾 (魔 术)	专业	800 元/位	1 位	800	
5	歌手	专业	500 元/位	1 位	500	
6	彩绘模特	专业	1000 元/位	2 位	2000	
7.	彩绘师	专业	1000 元/位	1 位	1000	
8.	邀请领导费用：					
小计	8900 元 (此价格不包括邀请领导费用)					

1	记者到场费用	北京青年报、娱乐信报、晚报、晨报、京华时报、精品购物	18000 元
		BTV-5 (两种备选方) 1、两分钟专题：3500 元/分 7000 元 2、一条新闻：3000 元	
		《经理人杂志社》专访 (两种备选方案) 1、内页专访：8000 元 2、封面人物照片、内页专访：38000 元	
费用总计		34704 元 (此价格不包括邀请领导费用及背景布喷绘费用)	
TCL 手机提供	赞助品	10 部手机	价值：15000 元左右
	物料	1、促销台 2 个	2、促销员 4 位
		3、机模 10 个	
	奖品	1、华伦天奴包 4 个	2、精美收音机 20 台
3、剃须刀 10 个		4、小礼品(名片夹、巾浴)	