

<<促销管理技术实训>>

图书基本信息

书名：<<促销管理技术实训>>

13位ISBN编号：9787111250906

10位ISBN编号：7111250907

出版时间：2008-10

出版时间：机械工业出版社

作者：李纲 等著

页数：211

字数：267000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<促销管理技术实训>>

前言

促销的目的是与消费者沟通信息、赢得信任、激发需求、促进购买，它是争取目标顾客的有效方法、对付竞争者的有力武器，在激烈的市场竞争中起着举足轻重的作用。

现代促销方法千变万化，从大的方面可分为对消费者促销、对经销商促销、对销售人员促销三大类。

从具体内容来看，对销售人员的促销应该属于“销售管理”中的“销售人员的激励”范畴，因而本书只涉及对消费者和经销商的促销，选取了14种常用且具有代表性的促销方法，以项目的形式进行深入分析和全面训练。

促销是多个行业普遍采用的营销工具，各行各业需要的促销从业人员数量非常庞大，各种促销管理岗位是管理类大学生就业的一个亮点。

而促销管理工作是一个对从业人员的实际操作能力要求非常高的职业，仅仅掌握促销理论知识是远远不够的。

与传统教材的写作思路不同，本书模拟企业实际工作环境（书中的部分案例就来源于我们的工作实践），针对企业营销中的促销环节进行深入剖析，使学生了解企业的实际经营环境；采用模拟操作与实践训练相结合的形式，帮助学生掌握14种基本的促销方法，培养学生对企业经营的思考能力、分析能力、决策能力、应变能力和团队协作能力，以便更早、更好地适应未来的工作。

本书是否达到了预期的设想，我们期待着读者的评判。

本书面向食品、饮料、餐饮、百货、通信、家电、医药保健、洗涤化工、网络等多个行业的实际促销工作，具有实用、管用、够用的特色，适合用作市场营销类、工商管理类、经济贸易类等专业的本科教学与实训教材，也可用于培训相关行业企业的促销经理或营销策划人员。

本书得到以下资助和支持：2007年度海南省教育厅高校科研资助项目：“班级企业的模拟运营——管理类专业学生的实际技能培养方法探索”（项目号：Hjsk200717）；2006年度海南大学科研基金资助项目：“大学生基本职业能力研究”（项目号：Kyjj0634）。特别感谢郎群秀、贾兴洪、李静、季华、吴国庆、许树帜等同仁和朋友，他们为本书的成稿做出了很大的贡献。

本书每个项目中的“实践练习”内容，来源于海南大学应用科技学院2005、2006工商管理专业、2007市场营销专业的教学实践，这些同学的参与使本书更加完善，特此表示感谢！本书在撰写过程中，查阅参考了大量的资料，限于篇幅无法在参考文献中一一列举，在这里一并感谢并深表歉意！

<<促销管理技术实训>>

内容概要

本书主要针对企业的促销环节进行深入剖析，使学生了解企业的实际经营环境；采用模拟操作与实际训练相结合的形式，帮助学生掌握基本的销售促进方法，培养学生对企业经营的思考能力、分析能力、决策能力、应变能力和团队协作能力，更早、更好地适应未来的工作。

本书面向多个行业的促销工作实际，具有实用、管用、够用的特色，适合用作市场营销、工商管理、企业管理等专业的本科教学与实训教材，也可用于高职高专层次教学与实训，还可用于培训相关行业企业的促销经理或营销策划人员。

<<促销管理技术实训>>

书籍目录

前言

导读

实训项目1 优惠券

一、实训要求

二、概念陈述 优惠券——帮你省钱

三、情景导入 肯德基品种繁多的优惠券

四、实景训练

五、相关知识 优惠券的类型

 优惠券的优点

 优惠券的缺点

六、典型案例分析 送上门的优惠券

七、实践练习 南国椰子粉在线优惠券促销活动实施方案

实训项目2 折价优待

一、实训要求

二、概念陈述 折价优待——购物，商场给回扣

三、情景导入 丹尼斯超市年底大回馈

四、实景训练

五、相关知识 折价促销的作用与效果

 价格促销的诚信问题

六、典型案例分析 打折，让我欢喜让我忧

七、实践练习 大润发的折价优待促销活动实施方案

实训项目3 退费优待

一、实训要求

二、概念陈述 退费优待——购物后迟到的礼物

三、情景导入 百友、旭日升联袂主演夏日激情

四、实景训练

五、相关知识 退费优待的方法

 退费优待的类型

 退费优待的优点

 退费优待的缺点

六、典型案例分析 阿汉餐馆的退费优待

七、实践练习 家乐福的退费优待促销活动实施方案

实训项目4 集点优待

一、实训要求

二、概念陈述 集点优待，让你穿上购物的“红舞鞋”

三、情景导入 “力波”啤酒的“集点换物”促销活动

四、实景训练

五、相关知识 集点优待的方法

 集点优待的优点

 集点优待的缺点

 举办集点优待活动的注意事项

六、典型案例分析 花样众多的集点优待

七、实践练习 大嘴鱼乡餐馆集点优待促销活动实施方案

实训项目5 抽奖促销

一、实训要求

<<促销管理技术实训>>

- 二、概念陈述 抽奖促销, 试试你的运气
- 三、情景导入 五花八门的电信抽奖
- 四、实景训练
- 五、相关知识 抽奖促销杂谈
- 六、典型案例分析 奇特的有奖销售
- 七、实践练习 海口通信城开业抽奖促销活动实施方案
- 一、实训要求
- 实训项目6 有奖竞赛
- 二、概念陈述 有奖竞赛“赢”了消费者的心
- 三、情景导入 万人竞登黄鹤楼
- 四、实景训练
- 五、相关知识 有奖竞赛的特点
 - 有奖竞赛的作用
 - 有奖竞赛的形式
- 六、典型案例分析 MOT0来真的
- 七、实践练习 小灵通有奖知识竞赛促销活动实施方案
- 实训项目7 赠送样品
- 一、实训要求
- 二、概念陈述 赠送的样品是“诱饵”吗?
- 三、情景导入 靠赠品促销打开了市场的大门
- 四、实景训练
- 五、相关知识 赠送样品的形式
 - 赠送样品的注意事项
- 六、典型案例分析 宝洁派发新举
- 七、实践练习 春光螺旋藻饼干赠品促销活动实施方案
- 实训项目8 付费赠送
- 一、实训要求
- 二、概念陈述 付费赠送——花豆腐钱买了肉
- 三、情景导入 海南移动“一元购机”
- 四、实景训练
- 五、相关知识 付费赠送的特点
 - 赠品的选择
 - 运用付费赠送的技巧
- 六、典型案例分析 海南移动预存话费送话费优惠活动
- 七、实践练习 海口金茂送水站付费赠送促销活动实施方案
- 实训项目9 包装促销
- 一、实训要求
- 二、概念陈述 包装促销, 让购物“锦上添花”
- 三、情景导入 “碧倩洗发精”送黄金坠子促销
- 四、实景训练
- 五、相关知识 包装促销的类型和内容
 - 包装促销的优点
 - 包装促销的缺点
- 六、典型案例分析 四种包装促销方式的典型案例
- 七、实践练习 文昌鸡包装促销活动实施方案
- 实训项目10 零售补贴
- 一、实训要求

<<促销管理技术实训>>

- 二、概念陈述 零售补贴，不贴钱就贴物
 - 三、情景导入 用手机套餐“吃”出钱来——用联通套餐，送国美家电
 - 四、实景训练
 - 五、相关知识 零售补贴的形式和内容
 - 六、典型案例分析 东方商场给中秋月饼“零售补贴”
 - 七、实践练习 东方广场元旦零售补贴促销活动实施方案
- 实训项目11 公关赞助
- 一、实训要求
 - 二、概念陈述 公关赞助让企业带上“光环”
 - 三、情景导入 壳牌美境行动，环保人人动手
 - 四、实景训练
 - 五、相关知识 公关赞助的内涵
 - 公关赞助的意义
 - 公关赞助的类型
 - 公关赞助的方式
 - 公关赞助的研究
 - 公关赞助的注意事项
 - 公关赞助的协议书模板
 - 六、典型案例分析 最先赞助北京奥运会的“牛”——蒙牛
 - 七、实践练习 “多背一公斤去远足”公关赞助促销活动实施方案
- 实训项目12 经销商销售竞赛
- 一、实训要求
 - 二、概念陈述 经销商销售竞赛——渠道为王
 - 三、情景导入 节能冰箱销售竞赛
 - 四、实景训练
 - 五、相关知识 经销商销售竞赛促销活动的沟通
 - 经销商销售竞赛促销活动的效果
 - 经销商销售竞赛促销活动的注意事项
 - 六、典型案例分析 新浪搜索引擎全国销售冠军赛
 - 七、实践练习 海南移动经销商竞赛促销活动实施方案
- 实训项目13 会议促销
- 一、实训要求
 - 二、概念陈述 会议促销：在互动中占领市场
 - 三、情景导入 伊更美魅力女人沙龙促销
 - 四、实景训练
 - 五、相关知识 会议促销的三个阶段
 - 会议促销的优缺点
 - 会议促销成功的因素
 - 会议促销的邀约方法
 - 六、典型案例分析 促销美容卡的慈善会议
 - 七、实践练习 海南邮政“思乡月”月饼品尝会促销活动实施方案
- 实训项目14 户外路演
- 一、实训要求
 - 二、概念陈述 户外路演——促销交响乐
 - 三、情景导入 柯达户外路演体验数码魅力
 - 四、实景训练

<<促销管理技术实训>>

五、相关知识 户外路演杂谈

六、典型案例分析 汇源果汁青岛户外路演活动

七、实践练习 安乐寿险公司户外路演促销活动实施方案

参考文献

<<促销管理技术实训>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>