

<<促销高招与实例>>

图书基本信息

书名：<<促销高招与实例>>

13位ISBN编号：9787507816860

10位ISBN编号：7507816869

出版时间：2000-01

出版时间：中国国际广播出版社

作者：徐立军

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>

## <<促销高招与实例>>

### 内容概要

《促销高招与实例》不是讲述促销理论，而是介绍行之有效促销的操作步骤、技巧和方法，并以大量的实例加以说明。

内容包括促销策划六大步骤和八大方法、促销技巧与实例、店铺设计与实例、制造商对中间商促销实例、促销媒介、促销的组织与经营等。

## <<促销高招与实例>>

### 书籍目录

#### 第一篇 促销策划六大步骤和八个方法

##### 一、促销策划的操作步骤和目标

1. 策划步骤
2. 确定促销目标
3. 选择促销工具促销

##### 二、设计、策划促销方案的方法

1. 制定促销方案前期应考虑的因素
2. 促销应付竞争的方法设计
3. 产品寿命周期与促销方法设计
4. 促销方案的六大决策因素
5. 促销预算的制定方法
6. 实施方案的设计
7. 实施方案的重点工作
8. 促销方案的执行与评估

#### 第二篇 消费者促销的八种方法及实例（上）

##### 一、样品赠送的策划、设计

1. 样品赠送概述
2. 样品赠送的八种方式
3. 样品赠送优缺点
4. 样品赠送六大设计法则
5. 八种样品赠送实例

##### 二、POP广告的策划与设计

1. POP广告概述
2. POP广告物类型
3. POP广告物的优缺点
4. POP广告设计制作六大法则

##### 三、包装促销的策划与实例

1. 包装促销概述
2. 包装促销的四种方式
3. 包装促销的特点
4. 包装促销的六大法则
5. 包装促销几则实例

##### 四、退费优待的促销策划与实例

1. 退费优待概说
2. 退费优待的四种类型
3. 退费优待的特点
4. 退费优待的六大法则
5. 退费优待四种独特创新模式实例

#### 第二篇 消费者促销的八种方法及实例（下）

##### 五、特价报价

1. 减价
2. 奖金
3. 现金返还
4. 买二送一
5. 平均分享

## <<促销高招与实例>>

### 六、优惠券

1. 优惠券作为减价的替代品
2. 多种优惠券的分配
3. 向前看

### 七、奖金和奖励

1. 购买免费奖励
2. 申请奖励
3. 支付奖励

### 八、合伙促销与社会关心促销

1. 合伙促销
2. 社会关心促销

## 第三篇 六种见效快的促销实例

### 一、竞赛与抽奖实例

1. 竞赛促销三则实例
2. 抽奖促销实例

### 二、加量不加价促销实例

1. 麦氏咖啡以9盎斯的咖啡卖8盎斯的钱
2. 免费赠送24盎斯的可乐

### 三、集点优待四则实例

1. 邮件麦片的“集盒盖送康乐”活动
2. 邮件麦片的“集凭证送万花筒”联合式促销活动
3. 康培水浓场的“集标签为教育”活动
4. 舒洁面纸多变式集点赠送

### 四、折价包装能引人注目的四则实例

1. 标签的运用
2. 软质包装上的应用
3. 套带式包装促销
4. 一分钱特卖

### 五、零售促销优待券的三个实例

1. 直接折价式优待券
2. 免费送赠品优待券
3. 送积分点券式优待券

### 六、付费赠送七种方式实例

1. 延伸广告主题
2. 与时尚或流行结合
3. 与促销的商品联结
4. 扩大商品或包装的用途
5. 同时提供多种赠品
6. 运用品牌或公司标志
7. 运用高价位的赠品

## 第四篇 卖场设计与实例

### 一、延长店铺生命周期的八大方法

1. 注重店铺的生命周期
2. 如何使店铺恢复活力
3. 注重店铺的店面设计与橱窗设计
4. 环境条件欠佳的店铺才能兴旺
5. “创造景观”的经营策略      复古型店铺的出现

## <<促销高招与实例>>

6. 树立引人注目的店铺招牌
7. 注重提高店铺形象
8. “主题店”的商品准备法
- 二、店铺激励顾客连续反复购买的八大高招及实例
  1. 沙龙经营方式
  2. “消费者教育”
  3. 提高服务品质
  4. 结合地区性的经营法
  5. 争取固定客户的妙方
  6. 如何改善广告效果的降低
  7. 提供顾客相关资讯
  8. 专卖店应做好顾客管理
- 三、店铺（卖场）策划与设计
  1. 与别人不同的卖场设计
  2. 极吸引人的色彩展示设计法
  3. 取悦顾客的视觉展示法
  4. 生活提案式的销售设计
  5. 店铺的空间展示法
  6. 不断的改变店铺形象设计法
  7. 不断创新的设计法
  8. 商品陈列应具有季节性
- 四、12种店面设计法及实例
  1. 商场布置要随时段的变化而改变
  2. 强调个性的商店 专卖店的新形态
  3. “玩具箱型”商品展示方法
  4. 能够引起顾客共鸣的“POP”主张
  5. 如何与廉价商店竞争
  6. 外出销售
  7. 店前行人少的商店应如何改进
  8. 如何吸引年轻顾客光顾
  9. 无店铺销售的策略
  10. 利用个人电脑提高销售额
  11. 拥有独特商品的益处
  12. 限定销售法
- 第五篇 对中间商促销的策划与技巧
  - 一、厂商对中间商配销渠道政策的演变过程
  - 二、厂商对中间商的激励措施
  - 三、厂商对中间商的折扣政策
    1. 折扣类型
    2. 折扣的支付方法
    3. 折扣政策的问题与对策
  - 四、重奖赢家 经销商销售竞赛
    1. 销售量竞赛
    2. 陈列竞赛
    3. 店铺装饰竞赛
    4. 销售技术竞赛
    5. 创意竞赛

## <<促销高招与实例>>

6. 销售竞赛的突破

五、中间商可利用的促销工具

1. 企业刊物的运用

2. 对中间商的援助措施

3. 发布会、招待会

4. 印刷品及派遣店员的援助

六、中间商的教育

1. 教育重点

2. 教育原则

<<促销高招与实例>>

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>