

<<美容院经典促销策略与案例>>

图书基本信息

书名：<<美容院经典促销策略与案例>>

13位ISBN编号：9787538148145

10位ISBN编号：7538148140

出版时间：2007-1

出版时间：辽宁科技

作者：邓创

页数：192

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>

<<美容院经典促销策略与案例>>

内容概要

我不能说这些案例适用于所有美容院，毕竟每一成功的促销案例都必须有其独特的背景，所以，作者把它写成一本囊括理论和实践的促销实战宝典而不仅仅是案例的汇编。

第一章“经典促销”中，将业内所涉及的案例总结归纳成十大类。事实上，在具体的促销活动，不管促销的主题怎么变化，都离不开这10种促销手段，本章对每一类促销手段都进行了全面系统的介绍。

第二章“促销文案”中，将笔者多年来积累的促销文案毫无保留地和盘托出，几乎囊括了当前所有的美容产品、美容护理的促销文案和广告语，你一旦拥有这些材料，定能在日后的工作中受益良多。

第三章“经典案例”中，本想尽可能地多地将业内的促销案例汇编入册，但由于篇幅有限，只能用最精简、最到位的笔墨书写了50个案例。

同时，考虑到举办节日促销的特性，正如书中所说，“节日促销越来越像是商家的‘鸡肋’，食之无味，弃之可惜。

但是，节日不促销可能连个鸡骨头都没有”。

因此，本章14个精彩的节日促销案例仍有较高的借鉴价值。

<<美容院经典促销策略与案例>>

作者简介

邓创，管理科学与工程博士，软件工程硕士，精于计算机在企业管理中的应用。

励精集团·中国美容网董事长。

中国第一位将互联网和电脑化管理引入美容业者，创建中国美容网，成功开发了美容业电脑化管理系统——“管理大师”及美容电脑诊断系统——“美容博士”。

中国第一位深入研究美容业经济管理理论者，考察和服务过近千家美容企业，组建中国美容网美容发连锁机构和中国美容网教育连锁机构。

<<美容院经典促销策略与案例>>

书籍目录

第一章 经典促销 第一节 折价促销 一、什么是折价促销 二、折价促销的优缺点 三、实施折价促销的关键点 第二节 积分促销 一、什么是积分促销 二、积分促销的优缺点 三、实施积分促销的关键点 第三节 优惠券促销 一、什么是优惠券促销 二、优惠券促销的优缺点 三、实施优惠券促销的关键点 第四节 赠品促销 一、什么是赠品促销 二、赠品促销的优缺点 三、实施赠品促销的关键点 第五节 抽奖促销 一、什么是抽奖促销 二、抽奖促销的优缺点 三、实施抽奖促销的关键点 第六节 免费试用促销 一、什么是免费试用促销 二、免费试用促销的优缺点 三、实施免费试用促销的关键点 第七节 联合促销 一、什么是联合促销 二、联合促销的优缺点 三、实施联合促销的关键点 第八节 游戏促销 第九节 会员制促销 第十节 广告促销 第二章 促销文案 第三章 经典案例 后记

<<美容院经典促销策略与案例>>

编辑推荐

《美容院经典促销策略与案例》编辑推荐：我不能说这些案例适用于所有美容师，毕竟每一成功的促销案例都必须有其独特的背景，所以，作者把它写成一本囊括理论和实践的促销实战宝典而不仅仅是案例的汇编。

<<美容院经典促销策略与案例>>

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>