

<<0元促销!小店逆转胜的时代>>

图书基本信息

书名：<<0元促销!小店逆转胜的时代>>

13位ISBN编号：9789862480366

10位ISBN编号：986248036X

出版时间：寶鼎出版社

作者：米滿和彥 著  
黃瓊仙 译

页数：184

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>

## <<0元促銷!小店逆轉勝的時代>>

### 前言

作者序 以最少的經費，募集到最多客源數 如果在貴店推動「零成本促銷」方案的話，您會答應嗎？

一直以來，筆者曾經輔導過多家「小型店舖」的促銷戰略。在輔導過程中，最常碰到的問題是「廣告經費」。

大企業當然會編列龐大的廣告預算，然而，小店則必須要有限的廣告經費中創造出最大效益。怎麼會是這樣的情況呢？

這是理所當然的事，因為小店的營業額，利潤少。

有一天，筆者於某間居酒屋看到了為了募集客人的大學筆記本。

又有一次於某家麵包店發現，該店只是在店裡擺了血型占卜的便條紙，便可以每天吸引許多客人上門。

以最少的經費，募集到最多客源數的方法 說得透徹一點，那就是「零成本促銷」。

後來，我開始熱烈地蒐集與「零成本促銷」有關的情報。

也就是以「零成本」或接近「零成本」的經費來促銷的策略。

因為以輔導小型店舖為工作的我，覺得這就是我的使命。

後來，我才知道在這個世界上有許多「零成本促銷」個案。

不過，為何從未有人針對「零成本促銷」做過討論呢？

筆者心裡不禁有了這樣的疑問。

筆者猜想，答案應該是這樣吧！

以促銷為業的廣告公司，如果其客戶都以「零成本」集客的話，那可就傷腦筋了。

廣告公司是靠「製作」宣傳單或廣告在賺錢的行業，「零成本促銷」的話，他們將無利潤可得。這也許就是「零成本促銷」不被討論的原因。

筆者花了大約三年時間蒐集與「零成本促銷」有關的情報，接下來就進入整理情到的作業程序。

於是，在整理情報的過程中，筆者發現「零成本促銷」戰略的某個共通性。

關於這個共通性，本書將其命名為「零成本促銷五法則」，並且列舉具體成功事例加以說明。

只要瞭解這個「五大法則」，今後貴店也能實行獨家的「零成本促銷」戰略。

法則1：門外漢也能輕鬆上手的網路促銷術 未來的時代，「網頁」與「電子郵件」將成為必備的促銷工具。

理由就是能夠以「零成本」方式向眾多客人反復地宣傳告知。

某間餐飲店位於競爭對手多的激戰區，該店只是利用網也發送情報，便獨攬了龐大的觀光客客源。

本書將以簡單明瞭的口吻針對「網路促銷」的重要性加以說明，並且介紹能在短時間內便獲得成效的「電子郵件促銷」三重點。

請利用堪稱為「零成本促銷」代表工具---「網頁」與「電子郵件」，讓貴店生意興隆。

法則2：創造忠實顧客的方法 在某家居酒屋店前，只要是路過的行人都會對該店行注目禮。

因為該店採用「十種看板」促銷方式，吸引了許多客人。

此外，在某家專門銷售四輪傳動汽車的車行店門前，舉辦與本業無關的烤肉大會，客源數因而持續增加。

初期費用也許額度頗高，之後再採用「零成本促銷」戰略繼續「集客」的話，生意依舊興隆。

法則3：塑造店舖的「專屬特色」 貴店有「經營概念」、「商標」、「主題色」嗎？

筆者並不打算像專業書籍那樣，談論艱澀的方法。

「只要製作經營概念就能讓業經成長的話，一點都不辛苦！

」，這個方法將徹底顛覆您固有的觀念。

從明天開始，請祭出貴店特色，讓生意興隆吧！

法則4：腦力激盪！

再激盪！

## <<0元促銷!小店逆轉勝的時代>>

某間髮廊採取分割服務方式，成功募集到眾多新客人。

此外，某間運動用品專賣店採取「商品許願」方式，在沒有任何折扣的情況下，達到高利潤收入的目標。

事實上，這些方法向其他行業所學習到的智慧結晶。

認清客人動向，積極地吸收其他業界成功案例的經驗，然後不斷地腦力激盪！

再激盪！

想出最適合的方法讓生意興隆。

法則5：口耳相傳---注入「人力」、「熱情」的秒殺促銷法 某間餐飲店，將話題集中於價格、商品以外的「某件事情」在幾乎不須花費廣告經費的情況下，成功募集到龐大客源。

您知道嗎？

類似這樣的「口耳相傳促銷」其實是可以照您的意願自由操控的。

本書將介紹製造口耳相傳效果的三重點，並且針對注入「人力」「熱情」的最強口耳相傳促銷術做說明。

請將您的熱情當成情報發送，讓貴店生意興隆。

「零成本促銷」乍聽之下難免讓人覺得那是個夢幻名詞，然而事實上，它是任何人都能夠輕鬆實踐的促銷戰略。

從現在開始，若能徹底瞭解本書所言「零成本促銷五法則」的「思考模式」，然後再積極實踐的話，「零成本促銷」絕對不是天方夜譚。

此外，本書會隨著「五大法則」列舉各個成功案例，然而，案例不過就是案例，希望大家徹底瞭解每個案例的「想法」後，再付諸實踐。

小型店舖自然有其適合的促銷模式。

本書將會把所有與「零成本促銷」有關的訣竅公開。

小型店舖大逆轉的時代就要開始了！

米滿和彥

## <<0元促銷!小店逆轉勝的時代>>

### 內容概要

門外漢也會的0成本促銷術 本書訴求以「最低成本」創造「最高客源數」的「零成本促銷」戰略真相，告訴你如何不花一毛錢，也能完成執行「促銷」任務！

大企業當然會編列固定的宣傳費用，但是對於小本營利的商家而言，根本沒有這筆支出預算！作者以多年研究規劃的經驗，彙整出小店舖如何善用「0元成本」的促銷法則 - - 法則1：網路促銷將成為必需手段！

法則2：集客方法不宜太繁複！

法則3：創造店舖「特色」，提升形象！

法則4：想擺脫現況，想法也要跟著改變！

法則5：善用口耳相傳的強大力量，創造「粉絲型顧客」！

台灣最多的是中、小企業，而小本自營的店家更是不計其數，而這些都是台灣經濟的命脈，透過本書的法則，相信『小店舖大逆轉的時代終於來臨了！

』

## <<0元促銷!小店逆轉勝的時代>>

### 作者簡介

米滿和彥「That&rsquo;s」負責人。

「暢銷」的熱門信製作支援研究會代表。

西元1969年出生，日本鹿兒島縣人。

鹿兒島大學畢業後，進入日本關西地區最大的印刷公司「General Asahi」工作。

西元2001年4月自行創業。

以餐飲店、髮廊為主，對於小型店舖提供促銷支援服務。

認為小型店舖的最大武器是「人」與「熱情」，乃是日本第一位以「人」與「熱情」為訴求，製作促銷工具「熱門信」的人物。

除了在日本各地展開〔暢銷熱門信製作支援服務〕外，還經營促銷工具經銷店。

著作有《就是要與眾不同 促銷企畫點子集》、《暢銷&賺錢！

熱門信促銷術》(同文館出版) 黃瓊仙1967年出生的水瓶座女生，輔仁大學日文系畢業，目前為專職譯者，文筆流暢自然，希望能讓讀者從她的作品中，感受到輕鬆、愉悅的閱讀經驗。

翻譯作品多樣，包括經營、教育、小說、旅遊、美容、料理等幾乎無所不包。

而透過翻譯與世界接軌，也讓翻譯成為了她生活之中的一部份&hellip;&hellip;。

## <<0元促銷!小店逆轉勝的時代>>

### 書籍目錄

序章保證生意興隆的百元筆記 / 血型占卜讓生意更興隆 / 「帥哥」員工讓店門口大排長龍法則1 門外漢也能輕鬆上手的網路促銷術從今天開始蒐集電子信箱網址 / 利用「網頁」募集客人 / 利用「電子郵件」成功促銷的三大要訣法則2 創造忠實顧客的方法增加集客方法, 持續募集客人 / 保證生意興隆的十種大型看板 / 舉辦與本行無關的烤肉餐會, 生意變更好人型立牌看板, 挹助營業額 / 善用烤肉外燴服務, 讓你輕鬆賺錢 / 設置圖書館, 營造客似雲來的榮景法則3 塑造店舖的「專屬特色」鋪陳店舖的經營理念 / 善用「扔掉可惜的食材」, 俗俗賣賺大錢 / 只是複製一句話, 就能賺大錢決定店舖基本色調, 確保生意興隆 / 銷售員變成「老師」後, 業績上升 / 安排環保活動, 打響知名度法則4 腦力激盪!

再激盪!

為自己保留每天一小時的「思考時間」 / 即將倒閉的攝影店, 因著情報蒐集逆轉勝分割服務方式, 募集大量新客源 / 「許願商品」大暢銷 / 購買式優惠券讓業績長紅採購零成本的「技術服務」, 保證大發利市法則5 口耳相傳 注入「人力」、「熱情」元素的必殺促銷確保生意興隆、迴響率100%的促銷方法 / 製造「口耳相傳」效果的祕訣之1 / 製造「口耳相傳」效果的祕訣之2製造「口耳相傳」效果的祕訣之3 / 異於業界常理的「非常識理論」發信給第一次光顧的客人, 確保業績直線上升 / 令人「感動」的情感, 有助刺激業績上揚終章太郎的眼淚後言

## <<0元促銷!小店逆轉勝的時代>>

### 章節摘錄

序章 保證生意興隆的百元筆記 有一天，我到某一家居酒屋用餐。

當我正在以微醺的感覺喝著生啤酒時，眼前突然出現「某個景像」吸引了我。

周遭的客人幾乎都在看著一本「筆記簿」，而且還各個面露微笑。

禁不住好奇心的驅使，我也忍不住好奇地偷瞄了一下那本筆記，心想：「他們到底在看什麼？」

只見筆記簿的封面上寫著「意見填寫書」幾個字&hellip;。

加上當時我已經喝到第三杯了。

發現自己似乎已經有點失去冷靜判斷的能力，於是，只好詢問站在一旁的店員。

「那個記事本到底寫些什麼？」

結果，那位女店員笑著回答我：「對本店有任何的感想、期待或想法，都可以寫下來。」

原來如此。

原來那是提供給來店消費的客人填寫意見的「意見填寫書」。

只不過，該店的客人為何願意閱讀到處都有的「意見填寫書」，而臉部神情更是那般愉悅呢？

緊接著，我忍不住開始找尋自己座位上的意見填寫書，只是很可惜，我沒有找到&hellip;。

當我再抬頭觀望時，赫然發現隔壁桌的男客人，已將他們剛剛看過的那本「意見填寫書」掛在矗立於座位中央的柱子掛鉤上。

這時我心想：「難道不是在每張桌上都擺了意見填寫書，而是所有客人共用一本&hellip;？」

於是乎，我馬上將那位男客人剛剛歸還的「意見填寫書」取下來。

一看之下發現，筆記簿的封面上寫著「意見填寫書」，而在這排字下面又寫著「No.2」。

加上柱子上面設有四個掛鉤，因此我暗暗揣測，料定應該是有四本「意見填寫書」才對。

在好奇心的驅使下，我終於開始翻閱那本「意見填寫書」。

大家為何會津津有味地閱覽這本記事簿呢？

答案終於要揭曉了&hellip;。

我大概瀏覽了四、五頁。

然後，不禁深深嘆了一口氣。

那本「意見填寫書」的內容不外乎是每位客人對於該店的感想、期待或是隨性發表的文章，不過很特別的是，在每篇文章的最下方，都有老闆的「回信」。

我在此舉個例子好了。

例如：「烤雞真好吃。

尤其是雞皮，烤得很酥脆。

不過，我是個超會吃辣的人！

一味子不夠，我希望是七味子。

裕子」對於這位女客人的意見，老闆則在下面寫了回信。

「裕子小姐，謝謝您經常光顧本店！

今天太忙了，沒辦法跟您打招呼，真是對不起！

我馬上會準備七味子。

不是一味子，真的是七味子喔～！

伊藤」雖說是「意見填寫書」，但我總覺得它根本就是老闆與客人之間的交換日記。

在老闆的回信下又寫著：「因為您稱讚雞皮好吃，因此本店特地送你五張免費的雞皮招待券」，並用膠帶貼著這個看似「招待券」的東西。

這應該就是專為這名留下意見的女客人所準備的禮物。

在手寫的招待券上清楚寫著「裕子小姐專用」，所以，其他客人絕對無法使用。

只是裕子小姐好像自從上次來過以後，就沒有再度來訪，因為，這份招待券一直貼在記事簿上，反倒是其他頁都留下膠帶被撕下的痕跡。

大家為了看老闆親筆寫的回信與小禮物，所以才會來店用餐。

我這時突然發現，六張桌子全部坐滿了客人。

## <<0元促銷!小店逆轉勝的時代>>

一本筆記簿，成本只需一百日圓，但是居然成為這家居酒屋的老闆與客人之間的最佳溝通橋樑，並且成功地以二種理由(老闆的回信與手寫的招待券)，讓客人心甘情願地再度光顧，創造高營業額。

或許是生啤酒喝多了而感到微醺？

也可能是店內熱鬧的氣氛影響了我？

總之，在我手中握著那本意見填寫書的同時，我心裡突然有一股小小的感動由然而生&hellip;。

「對不起，請問這本筆記簿您看完了嗎&hellip;？

」這句話讓我重回現實世界，有位女客人站在我面前，只不過，臉上表情不是很高興，她應該是在氣我一個人霸佔意見填寫書那麼久吧&hellip;&hellip;。



<<0元促销!小店逆转胜的时代>>

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>