

<<连锁企业促销技巧>>

图书基本信息

书名：<<连锁企业促销技巧>>

13位ISBN编号：9787121196744

10位ISBN编号：7121196743

出版时间：2013-2

出版时间：电子工业出版社

作者：张启杰

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>

## <<连锁企业促销技巧>>

### 内容概要

张启杰主编的《连锁企业促销技巧(第2版连锁经营管理专业全国高等职业教育十二五规划教材)》充分体现了工学结合、任务驱动等高职教育教学理念。

《连锁企业促销技巧(第2版连锁经营管理专业全国高等职业教育十二五规划教材)》以从事连锁经营的主要行业为教学项目，以不同行业适合的促销工具为教学任务。

为了方便教学，在每一教学项目中设置了项目目标、项目描述、项目测试、项目训练4个环节；在每一教学任务中设置了任务导入、相关知识、任务小结3个环节。

“提升销量，立竿见影”，这是对促销的经典描述，也是对本书价值的表达。

## &lt;&lt;连锁企业促销技巧&gt;&gt;

## 书籍目录

目 录上篇 认识促销 (1) 【篇章目标】 (1) 【篇章描述】 (2) 任务一 初识促销 (2) 1.1 定义促销 (2) 1.2 企业促销特点 (4) 1.3 企业促销的作用 (5) 1.4 企业促销时应注意的问题 (5) 任务二 对不同的人采取不同的促销方式 (8) 2.1 对忠诚顾客促销 (9) 2.2 对竞争者的忠诚顾客促销 (10) 2.3 对游离者的促销 (11) 2.4 对价格敏感的顾客促销 (12) 2.5 对非顾客的促销 (13) 任务三 制订促销方案 (13) 3.1 建立促销目标 (14) 3.2 选择促销工具 (15) 3.3 策划促销方案 (19) 3.4 检验、实施和控制促销方案 (24) 3.5 评估促销效果 (24) 任务四 撰写促销文案 (26) 4.1 写作促销文案 (27) 4.2 格式化促销文案 (28) 4.3 美化促销文案 (28) 【篇章测试】 (29) 【篇章训练】 (30) 中篇 实施促销 (32) 【篇章目标】 (32) 【篇章描述】 (33) 任务五 样品赠送 (36) 5.1 认识样品赠送 (37) 5.2 样品赠送方式 (38) 5.3 实施样品赠送 (44) 任务六 包装促销 (48) 6.1 认识包装促销 (48) 6.2 促销包装的种类 (49) 6.3 实施包装促销 (54) 任务七 竞赛与抽奖 (59) 7.1 认识竞赛与抽奖 (60) 7.2 竞赛与抽奖的类型 (61) 7.3 实施竞赛与抽奖 (64) 任务八 折价优惠 (69) 8.1 认识折价优惠 (70) 8.2 折价促销的特点 (72) 8.3 折价优惠的方式 (74) 8.4 实施折价优惠 (77) 任务九 有奖积分促销 (81) 9.1 认识有奖积分 (82) 9.2 有奖积分的分类 (83) 9.3 实施有奖积分 (85) 任务十 POP促销 (89) 10.1 认识POP (89) 10.2 POP的分类 (91) 10.3 实施POP促销 (93) 任务十一 以旧换新 (95) 11.1 认识以旧换新 (95) 11.2 实施以旧换新 (96) 任务十二 联合促销 (97) 12.1 认识联合促销 (98) 12.2 联合促销的类型 (99) 12.3 实施联合促销 (99) 任务十三 特价促销 (102) 13.1 认识特价促销 (103) 13.2 实施特价促销 (103) 任务十四 折价券促销 (105) 14.1 认识折价券促销 (106) 14.2 折价券的适用范围 (107) 14.3 实施折价券促销 (108) 任务十五 主题促销 (115) 15.1 认识主题促销 (116) 15.2 主题促销的分类 (117) 15.3 实施主题促销 (122) 任务十六 会员卡促销 (124) 16.1 认识会员卡促销 (125) 16.2 实施会员卡促销 (129) 任务十七 网络促销 (130) 17.1 认识网络促销 (130) 17.2 网络促销方式 (131) 17.3 实施网络促销 (134) 任务十八 文化促销 (135) 18.1 认识文化促销 (135) 18.2 文化促销的内容 (136) 18.3 实施文化促销 (138) 任务十九 现场演示 (140) 19.1 认识现场演示 (140) 19.2 实施现场演示 (141) 任务二十 付费赠送 (143) 20.1 认识付费赠送 (143) 20.2 实施付费赠送 (144) 任务二十一 DM促销 (146) 21.1 认识DM (147) 21.2 实施DM促销 (149) 任务二十二 广告单促销 (151) 22.1 认识广告单 (151) 22.2 实施广告单促销 (152) 任务二十三 公益促销 (153) 23.1 认识公益促销 (154) 23.2 公益促销的种类 (154) 23.3 实施公益促销 (155) 任务二十四 电话促销 (157) 24.1 认识电话促销 (158) 24.2 电话促销的三种形式 (158) 24.3 实施电话促销 (159) 24.4 电话促销技巧 (160) 【篇章测试】 (161) 【篇章训练】 (162) 下篇 促销应用 (174) 【篇章目标】 (174) 【篇章描述】 (175) 任务二十五 连锁零售业促销与分析 (175) 25.1 促销背景 (175) 25.2 促销方案 (176) 25.3 方案分析 (184) 任务二十六 连锁餐饮业促销与分析 (188) 26.1 促销背景 (188) 26.2 促销方案 (188) 26.3 方案分析 (190) 任务二十七 连锁服务业促销与分析 (192) 27.1 活动背景 (193) 27.2 活动方案 (193) 27.3 活动分析 (194) 【篇章测试】 (196) 【篇章训练】 (196) 参考文献 (198)

## <<连锁企业促销技巧>>

### 编辑推荐

张启杰主编的《连锁企业促销技巧(第2版连锁经营管理专业全国高等职业教育十二五规划教材)》以工作过程设置教学篇章：认识促销、实施促销、促销应用；在教学篇章下以不同的工作任务和适宜的促销工具为教学任务，共设27个教学任务，系统介绍了20种促销工具及其应用。

为了方便教学，在每一教学篇章中设置了篇章目标、篇章描述、篇章测试、篇章训练4个模块；在每一教学任务中设置了任务导入、相关知识、任务小结3个环节。

“提升销量，立竿见影”，这是对促销的经典描述，也是对本书价值的准确表达。

<<连锁企业促销技巧>>

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>