

<<卖场促销方案大全>>

图书基本信息

书名：<<卖场促销方案大全>>

13位ISBN编号：9787564084264

10位ISBN编号：756408426X

出版时间：2013-11-8

出版时间：北京理工大学出版社

作者：盛斌子

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>

<<卖场促销方案大全>>

内容概要

促销作为一种常见的营销手段发展至今，已经积累了多种多样的方式，有打折优惠，有即买即赠，有抽奖，有竞赛，还有限时特卖、办理会员等。

商家如何去选择？

如何对促销过程进行有效的管理？

又如何对促销的效果进行评估呢？

本书根据众多商家的促销方案，分别从节假日促销、季节促销、各式各样的广告促销、最常用的折扣促销、主题促销、服务促销、心理促销、逆向促销、另类促销等9个方面，汇总了80个促销方案，每个方案都是实战的经验之谈，具有极强的实用性和可操作性。

不管是店铺还是超市，不管是经营者还是促销的执行人员，都能够从本书中获得促销活动的行动指南。

<<卖场促销方案大全>>

作者简介

盛斌子

家居（建材、家电）营销咨询顾问，培训师，商业合伙人。

十余年销售与市场职业经理人生涯，中国百位品牌营销与策划代表人物

在著名家电、建材、快消品企业从事过分公司总经理、营销总监、市场总监、渠道总监等职务。

出版有《顶尖营销核心利器》《渠道激励》《出奇制胜》《终端爆破》等营销专著
主讲课程：

- (1) 建材家居经销商管理之“独孤九剑”；
- (2) 困局与破局——建材经销商经营突围；
- (3) 建材家居渠道设计与开发；
- (4) 渠道冲突管理；
- (5) 如何操作家装渠道；
- (6) 终端爆破——立体整合营销推广突围；
- (7) 如何制订营销计划；
- (8) 营销人员的量化管理；
- (9) 渠道管理与激励——营销制胜的核心利器；
- (10) 顶尖营销核心利器。

<<卖场促销方案大全>>

书籍目录

01 节假日促销

——黄金时间的捞金大法

- 方案1红包大派送——春节礼品促销002
- 方案2开心又团圆——元宵节元宵促销006
- 方案3情意有价——情人节玫瑰花促销009
- 方案41+1式巧卖——清明节鲜花促销013
- 方案5买粽有“礼”——端午节粽子促销016
- 方案6抽奖赢礼包——妇女节女性用品促销020
- 方案7感恩母爱——母亲节中老年女性商品促销023
- 方案8献礼父爱——父亲节男性商品促销026
- 方案9欢乐童年，小鬼当家——儿童节卖场促销029
- 方案10回馈师恩——教师节商品创意促销033
- 方案11抢滩黄金周——十一国庆节欢乐促销037
- 方案12花好月圆——中秋节月饼促销041
- 方案13夕阳无限美——重阳节老年健康保健用品促销046
- 方案14祈福平安——平安夜苹果促销049
- 方案15圣诞狂欢，惊喜连连——圣诞节商品促销053

02 四季促销

——以变应变的赢利之术

- 方案1漫步春天，运动有“礼”——春季运动商品促销058
- 方案2清凉夏日，冰点特价——夏季商品高效促销061
- 方案3秋日童话，缤纷王国——秋季儿童用品促销065
- 方案4寒风瑟瑟，温暖相送——冬季用品爱意促销068

03 广告促销

——诱惑人心的促销捷径

- 方案1现场效应——卖场现场做广告074
- 方案2暗示效应——暗示顾客“自以为是”079
- 方案3名人效应——名人光环威力大无边083
- 方案4夸张效应——夸张手段惊爆眼球086
- 方案5第三方证人——集齐他人证明，效果更佳090
- 方案6搭顺风车——巧妙搭车借力赢利093
- 方案7爱心一元——爱心促销一举两得096
- 方案8电视促销——商品促销的绝对主角100
- 方案9网络促销——从虚拟市场攫取财富104
- 方案10报纸杂志促销——为顾客提供消费导航108
- 方案11POP广告——无言的低成本促销113
- 方案12橱窗广告——以尽可能的新鲜感引导消费者120
- 方案13DM广告——利用邮政系统传播广告信息124
- 方案14广告单——提供顾客最需要的“有利购买情报”128

04 折扣促销

——

最令顾客感觉实惠的促销手段

- 方案1打折加赠品——双重优惠抓人心134
- 方案2自动降价——明亏暗赚薄利多销137
- 方案3奖品促销——做好定位最关键142

<<卖场促销方案大全>>

- 方案4即买即赠——不降价的变相促销145
- 方案5免费赠送——最大程度获得顾客认同149
- 方案6多买多赠——让实惠更明显154
- 方案7抽奖促销——无风险抽奖吸人气157
- 方案8技能型竞赛——主题明确问题简单更适宜163
- 方案9错觉折价——心理错觉刺激消费167
- 方案10配套销售——一次让利给顾客170
- 方案11网上秒杀——“秒”可值千金173

05 主题促销

——“没事找事”的促销魔术

- 方案1大发红包——开业优惠组合重拳出击178
- 方案2有奖征集——周年店庆提升影响力182
- 方案3心系玉树——“良心卖场”经营有道185
- 方案4喜迎盛会——倒计时优惠大酬宾188
- 方案5栽树命名——环保话题提升品牌力191
- 方案6开户有礼——层层递进赢大礼195
- 方案7时间诱惑——计时购物惹人爱199

06 服务促销

——牢牢锁定客户的促销秘笈

- 方案1样品试用——“免费午餐”招揽更多顾客204
- 方案2先予后取——赢在抓住顾客诉求点207
- 方案3无理由退货——目标放在长远利益上210
- 方案4免费维修——有效的超前感情投资213
- 方案5额外服务——真心诚意换回顾客青睐216
- 方案6梧桐招凤——三赢局面巧开创219
- 方案7体验促销——亲身体会赢得忠诚顾客222
- 方案8积分促销——充分刺激顾客增加消费额度226

07 心理促销

——打开顾客心扉的促销技巧

- 方案1货比三家——消除顾客的怀疑心理230
- 方案2有奖问答——激发儿童兴趣巧促销233
- 方案3多给一点——多点给予能赢大利237
- 方案4谢绝男士——排斥是为了更好地吸引240
- 方案5制造断货——营造火爆氛围吸引顾客243
- 方案6残品打折——低价格残品仍有利润246
- 方案7档案管理——一份祝福赢得一个固定顾客249

08 逆向促销

——刺激顾客跃跃欲试的促销奇招

- 方案1冰冻旅馆——逆向思维激发顾客好奇之心254
- 方案2自曝家丑——无天时地利仍可赢得诚信257
- 方案3提高价格——不降反提的“反顾客”营销260
- 方案4自我否定——欲扬先抑制造畅销263
- 方案5按斤卖书——打破顾客惯常思维266
- 方案6反季销售——激发顾客新的消费动机269
- 方案7现金返还——让顾客第一时间感受惊喜272

09 另类促销

<<卖场促销方案大全>>

——
给顾客带来别样感受的非凡之举

方案1分期付款——为顾客提供方便的服务276

方案2美丑分明——对比出震撼的视觉效果279

方案3创意涂鸦——让顾客主动进你的店铺282

方案4另类导购——让顾客看到意料之外的场面285

方案5气味促销——神奇的“气味促销员”288

方案6破坏试验——通过商品质量征服顾客的心291

方案7独一无二——突出个性才能留住顾客294

<<卖场促销方案大全>>

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>