

<<门店促销>>

图书基本信息

书名：<<门店促销>>

13位ISBN编号：9787040338560

10位ISBN编号：7040338564

出版时间：2012-1

出版时间：高等教育出版社

作者：王艳霞 编

页数：135

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>

## <<门店促销>>

### 内容概要

《门店促销》是中等职业学校连锁经营与管理专业教学用书,《门店促销》分为基础篇、实战篇和提升篇三部分,内容包括12个任务单元:认识门店促销、认识门店促销员岗位、进行门店促销调查、赠品促销、主题促销、现场演示、POP广告促销、会员促销、DM促销、其他促销,门店促销效果、门店促销策划。

全书按照任务引领式教学模式和“做中学”、“学中做”的理念组织编写,每个任务单元中均设计了任务导读、学习目标、案例导入、必备知识、体验活动、任务回顾、自我检测等项目,并根据内容主题穿插了一些小知识、小案例、做中学等栏目。资料丰富,图文并茂,可读性强。

《门店促销》可作为中等职业学校连锁经营与管理专业、商品经营专业、市场营销专业及其他相关专业的教材,也可作为相关从业人员的培训教材和自学用书。

## &lt;&lt;门店促销&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 基础篇任务1 认识门店促销任务导读学习目标案例导入1.1 认识促销的概念1.2 了解门店促销的表现形式1.3 选择门店促销形式体验活动任务回顾自我检测任务2 认识门店促销员岗位任务导读学习目标案例导入2.1 遵守促销员的基本礼仪规范2.2 履行促销员岗位职责2.3 掌握促销员基本操作技巧体验活动任务回顾自我检测任务3 进行门店促销调查任务导读学习目标案例导入3.1 认识门店促销调查的意义3.2 设计门店促销调查问卷3.3 发放与收集调查问卷3.4 撰写门店促销调查报告体验活动任务回顾自我检测第二篇 实战篇任务4 赠品促销任务导读学习目标案例导入4.1 赠品促销的概念4.2 赠品设计的原则及方法4.3 赠品的选择方法4.4 赠品搭配技巧4.5 赠品促销的方式4.6 赠品促销的操作要点4.7 赠品促销的注意事项体验活动任务回顾自我检测任务5 主题促销任务导读学习目标案例导入5.1 认识主题促销5.2 了解促销主题活动的内容5.3 利用主题促销活动实施品牌战略体验活动任务回顾自我检测任务6 现场演示任务导读学习目标案例导入6.1 认识现场演示6.2 了解现场演示的内容体验活动任务回顾自我检测任务7 POP广告促销任务导读学习目标案例导入7.1 理解POP广告的促销意义7.2 POP广告的功能7.3 POP广告的类型7.4 门店手绘POP书写流程和布置规则体验活动任务回顾自我检测任务8 会员促销任务导读学习目标案例导入8.1 会员促销的概念和特征8.2 了解会员促销的形式8.3 会员制对客户价值8.4 会员促销的运作要点体验活动任务回顾自我检测任务9 DM促销任务导读学习目标案例导入9.1 DM简介9.2 DM的策划与操作9.3 DM的设计体验活动任务回顾自我检测任务10 其他促销任务导读学习目标案例导入10.1 打折促销10.2 有奖销售10.3 促销运用技术体验活动任务回顾自我检测第三篇 提升篇任务11 门店促销效果任务导读学习目标案例导入11.1 了解门店促销效果评价指标11.2 提高门店促销效果的方法与技巧体验活动任务回顾自我检测任务12 门店促销策划任务导读学习目标案例导入12.1 促销方案的制订步骤12.2 撰写促销策划方案体验活动任务回顾自我检测参考文献

<<门店促销>>

编辑推荐

中等职业学校连锁经营与管理专业教学用书

<<门店促销>>

#### 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>