第一图书网, tushu007.com

<<促销高招与实例>>

图书基本信息

书名：<<促销高招与实例>>

13位ISBN编号：9787507816860

10位ISBN编号：7507816869

出版时间：2000-01

出版时间：中国国际广播出版社

作者：徐立军

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

内容概要

《促销高招与实例》不是讲述促销理论，而是介绍行之有效促销的操作步骤、技巧和方法，并以大量的实例加以说明。
内容包括促销策划六大步骤和八大方法、促销技巧与实例、店铺设计与实例、制造商对中间商促销实例、促销媒介、促销的组织与经营等。

第一图书网, tushu007.com

<<促销高招与实例>>

书籍目录

第一篇 促销策划六大步骤和八个方法
一、促销策划的操作步骤和目标
1. 策划步骤
2. 确定促销目标
3. 选择促销工具促销
二、设计、策划促销方案的方法
1. 制定促销方案前期应考虑的因素
2. 促销应付竞争的方法设计
3. 产品寿命周期与促销方法设计
4. 促销方案的六大决策因素
5. 促销预算的制定方法
6. 实施方案的设计
7. 实施方案的重点工作
8. 促销方案的执行与评估
第二篇 消费者促销的八种方法及实例（上）
一、样品赠送的策划、设计
1. 样品赠送概述
2. 样品赠送的八种方式
3. 样品赠送优缺点
4. 样品赠送六大设计法则
5. 八种样品赠送实例
二、POP广告的策划与设计
1. POP广告概述
2. POP广告物类型
3. POP广告物的优缺点
4. POP广告设计制作六大法则
三、包装促销的策划与实例
1. 包装促销概述
2. 包装促销的四种方式
3. 包装促销的特点
4. 包装促销的六大法则
5. 包装促销几则实例
四、退费优待的促销策划与实例
1. 退费优待概说
2. 退费优待的四种类型
3. 退费优待的特点
4. 退费优待的六大法则
5. 退费优待四种独特创新模式实例
第二篇 消费者促销的八种方法及实例（下）
五、特价报价
1. 减价
2. 奖金
3. 现金返还
4. 买二送一
5. 平均分享

六、优惠券
1. 优惠券作为减价的替代品
2. 多种优惠券的分配
3. 向前看
七、奖金和奖励
1. 购买免费奖励
2. 申请奖励
3. 支付奖励
八、合伙促销与社会关心促销
1. 合伙促销
2. 社会关心促销
第三篇 六种见效快的促销实例
一、竞赛与抽奖实例
1. 竞赛促销三则实例
2. 抽奖促销实例
二、加量不加价促销实例
1. 麦氏咖啡以9盎斯的咖啡卖8盎斯的钱
2. 免费赠送24盎斯的可乐
三、集点优待四则实例
1. 邮件麦片的“集盒盖送康乐”活动
2. 邮件麦片的“集凭证送万花筒”联合式促销活动
3. 康培水浓场的“集标签为教育”活动
4. 舒洁面纸多变式集点赠送
四、折价包装能引人注目的四则实例
1. 标签的运用
2. 软质包装上的应用
3. 套带式包装促销
4. 一分钱特卖
五、零售促销优待券的三个实例
1. 直接折价式优待券
2. 免费送赠品优待券
3. 送积分点券式优待券
六、付费赠送七种方式实例
1. 延伸广告主题
2. 与时尚或流行结合
3. 与促销的商品联结
4. 扩大商品或包装的用途
5. 同时提供多种赠品
6. 运用品牌或公司标志
7. 运用高价位的赠品
第四篇 卖场设计与实例
一、延长店铺生命周期的八大方法
1. 注重店铺的生命周期
2. 如何使店铺恢复活力
3. 注重店铺的店面设计与橱窗设计
4. 环境条件欠佳的店铺才能兴旺
5. “创造景观”的经营策略——复古型店铺的出现

6. 树立引人注目的店铺招牌
7. 注重提高店铺形象
8. “ 主题店 ”的商品准备法
二、店铺激励顾客连续反复购买的八大高招及实例
1. 沙龙经营方式
2. “ 消费者教育 ”
3. 提高服务品质
4. 结合地区性的经营法
5. 争取固定客户的妙方
6. 如何改善广告效果的降低
7. 提供顾客相关资讯
8. 专卖店应做好顾客管理
三、店铺（卖场）策划与设计
1. 与别人不同的卖场设计
2. 极吸引人的色彩展示设计法
3. 取悦顾客的视觉展示法
4. 生活提案式的销售设计
5. 店铺的空间展示法
6. 不断的改变店铺形象设计法
7. 不断创新的设计法
8. 商品陈列应具有季节性
四、12种店面设计法及实例
1. 商场布置要随时段的变化而改变
2. 强调个性的商店——专卖店的新形态
3. “ 玩具箱型 ”商品展示方法
4. 能够引起顾客共鸣的“ POP ”主张
5. 如何与廉价商店竞争
6. 外出销售
7. 店前行人少的商店应如何改进
8. 如何吸引年轻顾客光顾
9. 无店铺销售的策略
10. 利用个人电脑提高销售额
11. 拥有独特商品的益处
12. 限定销售法
第五篇 对中间商促销的策划与技巧
一、厂商对中间商配销渠道政策的演变过程
二、厂商对中间商的激励措施
三、厂商对中间商的折扣政策
1. 折扣类型
2. 折扣的支付方法
3. 折扣政策的问题与对策
四、重奖赢家——经销商销售竞赛
1. 销售量竞赛
2. 陈列竞赛
3. 店铺装饰竞赛
4. 销售技术竞赛
5. 创意竞赛

6. 销售竞赛的突破
五、中间商可利用的促销工具
1. 企业刊物的运用
2. 对中间商的援助措施
3. 发布会、招待会
4. 印刷品及派遣店员的援助
六、中间商的教育
1. 教育重点
2. 教育原则

第一图书网, tushu007.com

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