第一图书网, tushu007.com

<<促销实战攻略>>

图书基本信息

书名：<<促销实战攻略>>

13位ISBN编号：9787111181927

10位ISBN编号：7111181921

出版时间：2006-1

出版时间：机械工业出版社

作者：祝文欣代卉

页数：168

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

第一图书网, tushu007.com

<<促销实战攻略>>

内容概要

在服装业竞争日益激烈的今天，如何让自己的店铺在众多竞争对手中脱颖而出，首要的制胜武器就是“ 促销 ”。
本书从促销策划、促销技巧和促销评估等方面对促销的理论与实践进行了详细的分析与阐述，对于庞大的服装行业终端店铺的工作人员，是一本不可多得的专门针对服饰业的促销宝典，极具实战性和操作性。

第一图书网, tushu007.com

<<促销实战攻略>>

作者简介

北京服装学院硕士研究生，擅长市场调研与数据分析。
曾先后参与中国羽绒服市场研究，意大利高档男装品牌杰尼亚中国市场调查，江苏AB内衣市场调研、数据处理与分析等工作。
长期从事服装书籍的产品研发，并多次参与为客户所开展的培训、咨询项目。

第一图书网, tushu007.com

<<促销实战攻略>>

书籍目录

丛书序前言第1篇　店铺促销概述　／　1第l章　店铺促销的本质　／　31.1　促销与营销的关系　／　31.2　什么是店铺促销　／　51.3　店铺促销的作用　／　71.4　服饰业促销的必要性　／　lO本章小结　／　11第2章　店铺促销策划的流程与方法　／　132.1　店铺促销策划流程／　132.2　店铺促销策划的内容　／　172.3　店铺促销十要／　19本章小结　／　20第2篇　店铺促销技巧大全／21第3章　折扣促销／233.1　什么是折扣促销　／　233.2　直接折扣　／243.3　间接折扣　／　293.4　指定折扣　／　353.5　时段折扣　／383.6　折扣促销的优点与缺点　／　423.7　如何掌握折扣促销的分寸　／44本章小结　／　45第4章　赠品促销／464.1　什么是赠品促销　／464.2　同类商品赠品　／　474.3　礼品赠品　／　514.4　利用热点的赠品　／　564.5　节日赠品　／　594.6　赠品促销的优点与缺点　／　624.7　如何掌握赠品促销的分寸　／　634.8　赠品促销操作的要点　／　64本章小结　／　66第5章　优惠卡促销／675.1　什么是优惠卡促销　／　675.2　优惠卡促销的优点与缺点　／　715.3　如何掌握优惠卡促销的分寸　／　72本章小结　／　73第6章　积分促销／746.1　什么是积分促销　／746.2　无时间限制的积分促销　／　756.3　有时间限制的积分促销　／　756.4　积分促销的优点与缺点　／　796.5　如何掌握积分促销的分寸　／　80本章小结　／　81第7章　联合促销／827.1　什么是联合促销　／　827.2　同业结盟的联合促销　／　847.3　异业结盟的联合促销　／　867.4　联合促销的优点与缺点　／　907.5　如何掌握联合促销的分寸　／　91本章小结　／　92第8章　抽奖促销／938.1　什么是抽奖促销　／　938.2　抽奖促销的优点与缺点　／　978.3　如何掌握抽奖促销的分寸　／　97本章小结　／　98第9章　游戏促销／999.1　什么是游戏促销　／　999.2　促销形式的多样化　／　1009.3　游戏促销的优点与缺点　／　1049.4　如何掌握游戏促销的分寸／　104本章小结　／　105第10章　会员制促销　／　10610.1　什么是会员制促销　／　10610.2　会员制促销的前提与优势　／　10710.3　会员制俱乐部营销的基本手段　／　10910.4　会员制促销的优点与缺点　／　11410.5　如何掌握会员制促销的分寸　／　115本章小结　／　116第11章　陈列促销　／　11711.1　什么是陈列促销　／　11711.2　陈列促销的重要性　／　11811.3　陈列促销的技巧及方法　／　12011.4　陈列促销应该注意的问题　／　13111.5　陈列促销的发展趋势　／　13211.6　陈列促销的优点与缺点　／　133本章小结　／　136第3篇　店铺促销效果评估／137第12章　店铺促销效果评估指标　／　13912.1　为什么要进行促销效果的评估　／　13912.2　促销效果评估的一般程序　／　14312.3　促销效果评估的方法　／　14412.4　如何用销量计算促销的效果　／　14512.5　如何评估促销利润　／　14712.6　促销长期效果评估　／　147本章小结　／　153第13章　店铺促销控制　／　15413.1　控制的目标　／　15413.2　有效的评估与控制系统的特征　／　15513.3　评估的过程／　15613.4　促销控制　／　160本章小结　／　163第14章　店铺促销工具与应用　／　16414.1　大众媒体／　16414.2　“小众”媒体／　166本章小结　／　168

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

给员工做培训就像在不断地给他们补充新鲜的血液。
——法国艾格中华区总经理刘巽坡先生　　本套丛书很专业，涉及面广，针对性强。
——温州森马人力资源总监杨先生　　中研是所有服装咨询公司中最专业的。
——北京依文董事长夏华女士　　好的培训应该既有理论的指导，又有实践经验的积累，中研是将二者很　　好结合的顾问公司之一。
——恺撒特许部经理刘如生先生　　本套丛书实战性强，能解决实际工作中普遍及深层次的问题。
——马克·华菲人力资源总监逄先生

第一图书网, tushu007.com

<<促销实战攻略>>

编辑推荐

一本使终端颠仆业绩提升3倍的中研宝典。

库存积压是服饰业存在的通病，促销则是疗理的良方。

如何深谙促销之道，灵活运用各种促销技巧？

请翻开本书找到您的答案！

本书从促销策划、促销技巧和促销评估等方面对促销的理论与实践进行了详细的分析与阐述，对于庞大的服装行业终端店铺的工作人员，是一本不可多得的专门针对服饰业的促销宝典，极具实战性和操作性。

在服装业竞争日益激烈的今天，如何让自己的店铺在众多竞争对手中脱颖而出，首要的制胜武器就是“促销”。

本书从促销策划、促销技巧和促销评估等方面对促销的理论与实践进行了详细的分析与阐述，对于庞大的服装行业终端店铺的工作人员，是一本不可多得的专门针对服饰业的促销宝典，极具实战性和操作性。

第一图书网, tushu007.com

<<促销实战攻略>>

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