第一图书网, tushu007.com

# <<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

## 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。

## 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。

第一图书网, tushu007.com

# <<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

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——一“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——亲身体验赢得忠诚顾客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

——
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

## 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