

第十二章 促销策略

单击此处添加副标题

汇报人姓名

学习目标



知识目标

掌握影响促销组合决策的要素；

理解人员推销的要素、特点及基本形式；

掌握人员推销的技巧；

了解广告的类型、特征及设计原则；

熟悉影响广告媒体选择的因素；

了解公共关系的特征、活动方式及实施步骤；

了解营业推广的特征、方式及实施步骤。

学习目标



能力目标

学会管理推销人员；

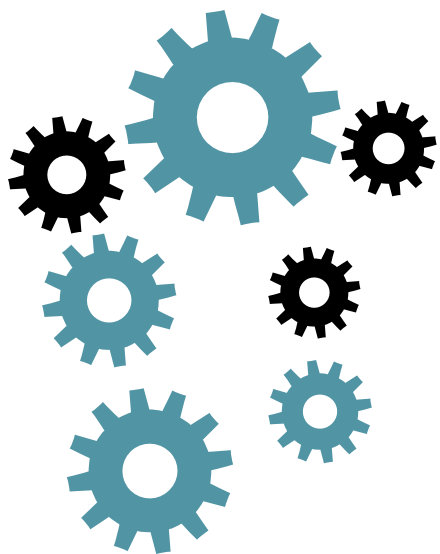
能够对广告效果进行评估；

能够对公共关系的效果进行评估；

能够对营销推广的效果进行评估；

学会就某一企业或产品制定具体的促销组合策略。

名人名言



真正的广告不在于制作一则广告，而在于让媒体讨论你的品牌而达成广告。

——菲利普·科特勒



第一节 促销和促销组合

一、促销与促销组合的含义

（一）促销的含义

促销即促进销售，是指企业利用各种方法和手段，通过人员或非人员的方式与消费者沟通，使消费者关注企业的广告等信息，引发消费者的购买欲望，从而促进消费者产生购买行为。



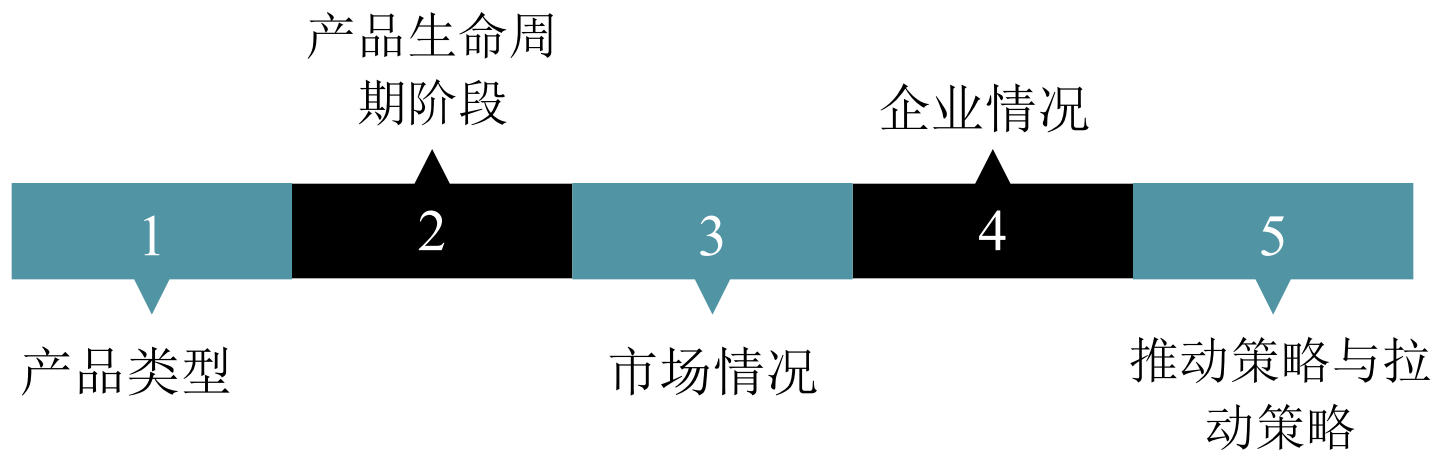
一、促销与促销组合的含义

(二) 促销组合的含义

促销组合是指企业运用人员推销、广告、公共关系和营业推广四种基本促销方式组合成一个完整的策略系统，使企业的全部促销活动互相配合、协调一致，最大限度地发挥整体效果，从而顺利实现企业目标。



二、影响促销组合决策的因素



本节 实训

假设你所在学校附近的书店要进行促销活动，
请以5~6人为一组讨论下列问题：

- 1.该书店可以使用哪些促销手段？
- 2.该书店在做促销决策时应考虑哪些因素？





1



第二节 人员 推销策略

一、人员推销的含义及要素

（一）人员推销的含义

人员推销是一种最古老的促销方式，也是现代的重要促销方式之一。人员推销是指企业通过派出销售人员与一个或一个以上可能成为购买者的人交谈，进行口头陈述，以推销产品，促进和扩大销售。



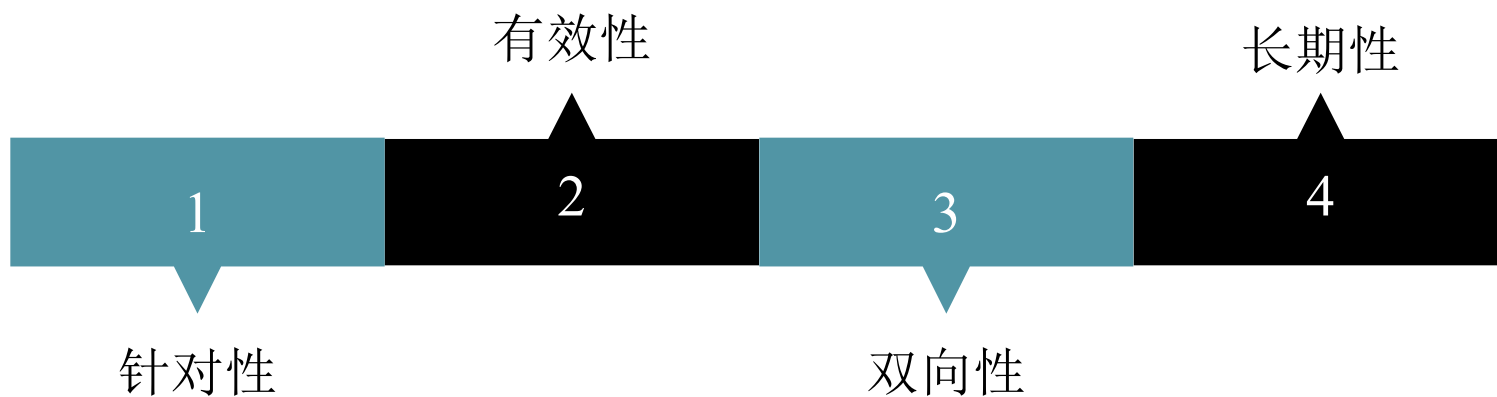
一、人员推销的含义及要素

(二) 人员推销的要素

人员推销的基本要素包括推销人员、推销对象和推销产品。其中，推销人员和推销对象是推销活动的主体，推销产品是推销活动的客体。



二、人员推销的特点



三、人员推销的基本形式

1. 上门推销

上门推销是最常见的人员推销形式。它是由推销人员携带产品的样品、说明书和订单等走访顾客，推销产品。这种推销形式可以针对顾客的需要提供有效的服务，方便顾客。



三、人员推销的基本形式

2.柜台推销

柜台推销又称门市推销，是指企业在适当地点设置固定的门市，由营业员接待进入门市的顾客，推销产品。门市的营业员是广义的推销人员。柜台推销与上门推销正好相反，它是等客上门式的推销方式。



三、人员推销的基本形式

3.会议推销

会议推销是指利用各种会议向与会人员宣传和介绍产品，开展推销活动。例如，在订货会、交易会、展览会和物资交流会等会议上推销产品均属会议推销。



四、人员推销的策略

(一) 试探性策略

试探性策略，也称刺激∨反应策略，是在不了解顾客的情况下，推销人员运用刺激性手段引发顾客产生购买欲望的策略。这种策略一般用于初次接触。



四、人员推销的策略

(二) 针对性策略

针对性策略也称配方成交策略，是指推销人员在基本了解顾客的某些情况的前提下，有针对性地进行产品宣传，介绍其特性和用途，以引起顾客的兴趣和好感，从而达成交易的策略。



四、人员推销的策略

(三) 诱导性策略

诱导性策略也称诱发√满足策略，是指推销人员运用能够刺激顾客某种需求的说服方法，诱导顾客采取购买行为的一种策略。这种策略是一种创造性推销策略。



五、推销人员管理

(一) 推销人员的甄选

甄选推销人员，不仅要从未从事过推销工作的人员中进行甄选，使其中品德端正、作风正派、工作责任心强的胜任推销工作的人员走入推销人员的行列，还要对在岗的推销人员进行甄选，淘汰那些不适合推销工作的推销人员。



五、推销人员管理

(二) 推销人员的培训

对当选的推销人员，还需进行培训，使他们学习和掌握有关的知识与技能；同时，还要对在岗推销人员进行定期或不定期的培训，使其了解企业的新产品、新的经营计划和新的市场营销策略，进一步提高素质。



五、推销人员管理

（三）推销人员的考评

为了加强对推销人员的管理，企业必须对推销人员的工作业绩进行科学、合理的考核与评价。推销人员业绩考评结果，既可以作为分配报酬的依据，又可以作为企业人事决策的重要参考指标。



本节 实训

请以5~6人为一组，在教师的指导下，模拟推销某一产品，在推销的过程中要注意运用人员推销策略。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/156115100051010105>