

# 红包营销系统的福利

产品名称	红包营销系统的福利
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

节按年龄促销方案17 小鬼当家——通过儿童来促销例：六一儿童节让孩子自己选择喜欢的玩具在导购阿姨的陪伴下自己当家选物品，父母在休息区等候付账。注意时间点，立足点，促销方案，细节取胜。方案18 自嘲自贬——中年人求实在例：一家饭店门前门帘为“却山珍少海味唯独便宜，无名师非正宗图个方便”横批“隔壁好小

吃店。自曝取点却突出有点“便宜，方便”。方案19 主动挑错——打动老年顾客的心例：将有瑕疵的货品，主动写明瑕疵来出售，让顾客主动挑错，得到客户信任。方案20 “欢乐金婚”——即做广告又做见证人方案21 “寿星”效应——让寿星为店铺做广告第二节性别促销方案22 英雄救美——打好男性这张牌例：美guo一家烟

草店铺，橱窗中一位美女被香烟压着并向往来的男性求救，只要男士卖掉香烟美女就可以从困境中出来。此方案目标明确多重心里的把握适应性强等特点。方案23 挑选顾客——商场促销的“软”招例：一家服装店打着女性专店男性谢绝入内的牌子，为男性安排休息区，女性选购商品又保证了私密性。方案24 赠之有道——满足女顾客

的“心”需求例：赠送的是成套商品中的一种如被套，这样顾客为了配齐整套的货品又来购买增加了店铺销量。方案25 “换人”效应——给女性不一样的感觉例：服装店推出广告“带着几十元钱来这里，我们保证给你换一个人”，来店顾客接收店铺的搭配服务，给人一种焕然一新的感觉，并且接收“换人”销售的女性顾客适当给予一些

折扣和小礼品。方案26 爱屋及乌——做好追星女孩的文章例：将流行的东西附加赠送给追星的女孩，提高销量。（\*\*\*可以买你家的产品送一键转发或者宝宝日历呀！）方案27 “情人娃娃”——让单身女性不再孤单例：在情人节，推出购物即可领“情人娃娃”加上广告的宣传达到好的效果。第三节心理于情感促销方案28 货比三

家——顾客信任多一点例：售前劝告“货比三家”提高客户的信任度。方案29 吃出幸运——为幸运而疯狂消费例：餐馆消费可抽奖，消费多抽奖几率高，获奖留影张贴墙上，广告词“幸运

