

红包营销系统的宣传效果有目共睹

产品名称	红包营销系统的宣传效果有目共睹
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

越多越好”。优势：商品优势，顾客可以拒绝买但吃饭是不会拒绝的；幸运比例优势，消费额度高抽的奖项高，中奖率高，这样中奖比例是由店铺控

制的不仅不会亏本还会激发顾客积极性。方案30 能者多得——引诱推销的法宝例：零食铺，推出买零食即可翻卡片，答对问题送同样的零食，赠品零食小少精。抓住孩子喜欢逞能的特点，又有小赠品的满足感。（这个就好玩了）方案31 档案管理——让顾客为之而感动例：在特定的日子给顾客以短信礼品的问候打动顾客。方案32

一点点往上加——让顾客喜欢上你例：“多一点商铺”在承重时，拿的少一些，然后一点点往上加，这样顾客有种增加的感觉。顾客消费同样看重感觉哟。方案33 模范双星——紧抓民族文化传统不放例：老年用品店用“模范双星”评选活动，评选“寿星”“孝星”。得到大家的熟知提高品牌知名度。第六节-热情，燃起永不言败的销售

激情节摆设促销方案34 “绿叶效应”——新鲜水果自由顾客来例：水果铺体现水果的新鲜，水果上带着叶子。方案35 混乱经营——乱中取胜的好办法例：服装地摊的乱中取胜，启示：商品销售不能一成不变要反其道而行之，摆设可以反映价格信息。方案36 货比好坏——好货需要劣货陪例：将质量差异大而外形相同的货放在

一起销售，效果明显。方案37 排位有诀窍——便宜的总是在前排例：将一些便宜的货放在前面，打出便宜的口号吸引人。第二节包装促销方案38 故弄玄虚——满足顾客的档次心理例：将商品二次豪华包装，将商品变成礼品。方案39 心心相印——用来见证爱情例：花店二次包装和婚介合作为新人举办集体婚礼手捧心心相印的鲜花

见证爱情。同样是二次包装，但可通过活动将信息传达给顾客。方案40 齐聚一堂——搭配出来的畅销例：水果店把一些水果放在一个篮子了，这样即好看有实惠。同类产品组合销售就是好