

彩页，宣传单，广告单、DM单、三折页印刷

产品名称	彩页，宣传单，广告单、DM单、三折页印刷
公司名称	南昌三联印务有限公司
价格	.00/张
规格参数	开本:16开 规格:21*29.5 赠送光碟:是
公司地址	江西省南昌市青山湖区湖坊镇石泉村工业园
联系电话	0791-88308398 13803526870

产品详情

开本	16开	规格	21*29.5
赠送光碟	是	装帧	单张

彩页购物是一种时尚的促销方式，它赢得了消费者的青睐，更是商家显示竞争实力的一种手段。它是信息，是文化，更是一种服务型产品。在大型服装商场挑起彩页之战的同时，中小型服装企业也自有妙招与之应对。

服装市场就像服装本身一样，每天都能爆出新花样，无论你是在家中还是在办公室，突然发现彩页购物开始成为一种流行的销售方式。

什么是彩页购物呢

实际上就是大型商场的宣传彩页，国外称之为dm或pop销售方式。消费者通过配有彩色画面、文字资料介绍的精美印刷品，确实增加了对服饰商品的感官效果。手持彩页，消费者可以随时随地慢慢观赏或确定购买计划。一旦下定决心，即可直奔目标，购买需要的商品。这对消费者来说，最大限度地提高了逛商场的效率。

彩页购物的营销方式在赢得消费者青睐的同时，服装商场也向公众显示出强大的竞争市场，几乎把传统的经营者逼到了死角。也许彩页很快就会插满家中的防盗门，或成堆放在办公室的桌子上。还有的商家做了进一步发展，你印彩页我就印小册子，更是综合了邮购目录和发放彩页的优点。与广播电视等瞬间广告相比，彩页保存时间长，信息量大，像是帮助顾客在管理衣柜家政。彩页购物是一把双刃剑，它使服装商家和穿着者双方都受益。

所以说彩页是一种信息，彩页是商家与消费者沟通的桥梁，彩页也是一种崭新的显示实力的服务。由于彩页的印刷需要一笔不小的费用，所以在投放方式上颇有些讲究，一般会遵循“对象原则”和“时间原则”。

所谓对象原则，就是根据特定的发放对象来考虑消费者对物品的需要，设计彩页的内容，并有专人前往特定部门或区域发放。如高档服装较少向下岗职工较多的区域投放，儿童服装的彩页多在公园、学校等区域定位放。时间原则就是考虑特定的消费旺盛期来发放的原则。

如三八妇女节、五一劳动节、六一儿童节、中秋节、国庆节、春节等，还有“洋”节日，如情人节、圣诞节等。彩页购物的竞争也在升级，彩页的质量越来越好，甚至彩页的内容也不只是服装穿着的彩色图片和编号价格，一些商家开始注意到了一些穿着审美知识，使彩页更加具有阅读性。精美的印刷可能使消费者保留更长时间，并起到口碑传递的效果。彩页购物是一种崭新的商业促销形式，大多数消费者对此表现出浓厚的兴趣，它的文化特色更适合与时装销售联姻。

在大型服装商场大打彩页之战的同时，另一批缺乏实力的小型服装企业也不甘寂寞，它们也自有跟随流行的绝招——印制精美的彩色小卡片。