
《低成本促销策划与执行》课程简介

促销，促销，一促就销，大促大销，小促小销，不促不销，促销成了企业挥之不去的怪圈。但在促销日益同质化的今天，促销的效果却越来越难以捉摸了。

您的企业是否面临促销投入大，但收获小的状况？

您的企业是否促销缺乏合理的设计，以致虎头蛇尾？

您的企业是否促销缺乏系统性、协同性，而导致促销效率低下？

您的企业是否促销缺乏创新，以致很多费用打了水漂？

.....

本课程通过低成本促销设计的原理以及实战操作技法，全面展示了低成本促销策划的流程、要点，教会作为企业策划人员，如何在资源不足的情况下，让促销更有效果，从而好钢用刀刃上。

《低成本促销策划与执行》学习目的

- 1、了解促销的概念、分类以及作用。
- 2、掌握低成本促销策划流程及执行要点。
- 3、学会低成本促销策划的关键原则。
- 4、把握低成本促销操作的策略与技巧。

《低成本促销策划与执行》学习要点

- 1、促销的概念
- 2、促销的分类
- 3、常见的促销方式
- 4、促销设计的5W2H原则
- 5、低成本促销实战技巧

《低成本促销策划与执行》课程大纲

第一部分：促销的概念、内容及作用

一、促销的概念及作用

二、促销的分类

三、低成本促销策划的5W2H法则

第二部分：促销策划流程与组织执行要点

一、促销工作业务流程

1、促销市场研究

2、确定促销要素

3、实施促销

4、执行和评估促销结果

二、实效促销方式及操作要点

1、特价促销

2、赠品促销

3、联合促销

4、抽奖促销

5、活动促销

6、路演促销

7、现场演示

第三部分：低成本促销策划实战技巧

一、低成本促销策划

1、低成本策划要考虑的四个环节

2、促销要全员营销、全民动员

二、促销组织与执行要点

1、促销方案制定要点

2、促销活动前准备工作要点

3、促销活动执行要点

4、促销活动总结要点

三、县乡促销，如何叫好又叫座？

1、针对性要强。

2、目的要明确。

3、促销要系统。

4、坚持差异化。

四、低成本促销的系统性

1、促销管理流程

2、促销管理循环

五、低成本促销的协同性

1、空中广告

2、地面推进

六、费用不足，如何作促销？

1、从新产品上“挖掘”费用

2、从经销商处“巧借”费用

3、变换操作模式“生”费用

七、促销员管理：步步为营步步赢

1、从“源头”入手，巧妙选人打基础

2、让制度先行，规范始能成方圆

3、强化培训，提升技能造声势

4、约束激励，双管齐下相映衬

5、交流沟通，体贴关心情义暖

案例分享：连环促销，“套牢”终端消费者

案例分享：营销策划：选对媒体找对人