

家具促销活动总结 (合集5篇)

篇1：家具促销活动总结

一、策划背景

1、各大品牌同区域竞争、扩大产品市场迫在眉睫

安顺市内不缺乏优势家具品牌。然而随着不同品牌的相继加入，安顺市的家具市场上出现了邂逅消费。市区的市场逐渐不能满足各个商家对市场的需求。面对同行业的不断竞争，每个品牌商家的市场占有率在逐渐的缩小。除此之外，各大品牌的相继进入安顺市场，给各个商家造成不小压力的同时也抢占了大部分的市场。面对日益激烈的同行业的竞争和资金雄厚各大品牌，扩大安顺市的家具市场迫在眉睫。

2、占领广大乡镇、农村市场势在必行

从我们现有客户资源进行分析，乡镇以及农村在家具市场的需求量也越来越大，目前这一市场尚有很大的可开发空间，各大乡镇以及农村市场的客户在采购家具用品时，大多都是到周边的市区以及县城进行采购，然而；县城的家具市场不成熟，而市区离农村和乡镇有太远，造成了这部分客户群在采购过程中的极为不便和价格偏高等一系列的不利因素。为了达到扩大产品市场，并形成一种全新、积极的多赢式营销理念。投入地方市场的开发，并以“5、1献爱心，家具送下乡”为主题的活动，进军安顺市周边各县、乡镇以及农村市场。抢先占领各县、乡镇以及农村市场的主导权。

3、家具明码标价的趋势化经营

随着消费者消费水平的提高和对品质生活的迫切追求，家具消费渐渐成为继居民购房之后的第二大家庭投资项目，但是消费者在购买家具时不耗几天时间好像也下不了单！造成这种结果的原因除了品牌众多、消费者产品辨别能力差等特点，还有就是在家具商场等大型零售卖场都有两个价格，一个是自定标价，一个是厂的“最低价格”，于是所有商品的成交价格几乎就在这两个价格之间进行成交。导致消费者在家具市场里看看这个好，那个也好，回家开始算价格，老是感觉价格还能降，这就使消费者在购买家具的过程中，防备心理较强，时常保持谨慎的心态，防止被商家欺骗。如何改变目前这一消费状态呢？那就是家具产品实行明码标价经营。

4、展望未来家具市场

家具产品去开发农村以及乡镇市场，目的只有一个，就是掌控地方家具市场的主导权。让公司在农村以及乡镇市场上形成一个讲诚信、提供优质产品和服务的家具产业品。更好的在农村以及乡镇市场上站稳脚跟，并结合市区家具市场，实行家具明码标价经营，整合成一个庞大的家具市场，只有这样，我们的家具市场才能有更大的发展空间。

二、活动主题：劳动节感恩回报

兴伟家具下乡、明码标价惠市民

三、活动时间：

20xx年4月20日至5月20日

四、活动地点：

兴伟国际家具城

五、市场分析

综合安顺市周边县、乡镇以及农村家具市场的整体分析有以下几点情况：

- (1) 各县区，家具市场不完善，价格偏高。
- (2) 各乡镇以及农村市场家具市场基本上处于空白状态。
- (3) 各县、乡镇以及农村的客户群到市区采购不方便。
- (4) 市区各家具卖场价格不完善，存在价格差异。
- (5) 再者地方消费者对于产品和品牌的信息来源较少。

由此可见，各县、乡镇以及农村市场具有极高的开发价值。

六、客户分析

消费者主要有如下特点：

- (1) 消费者对产品价格持怀疑态度，对产品质量不放心。
- (2) 县、乡镇以及农村的广告宣传不杂乱，在宣传的时候容易取得效果。
- (3) 县、乡镇以及农村需要一个方便实惠的购物环境。
- (4) 县、乡镇以及农村对市区的产品信任度较高。

七、创意方案

针对前面我们所分析商家和消费者的特点和问题，我们从两者的角度出发，从双赢的角度出发，特提出如下敢为人先的创意方案：

(1) 家具送下乡，让地方消费者能享受到方便实惠的统一消费。

(2) 实行部分商品明码标价式经营，让消费者不再为价格烦恼。

(3) 抽取现金大奖，刺激消费者消费。

八、运作方式

1、五、一家具下乡真情回馈活动

(a)、进店有礼活动

凡在活动期间光顾兴伟家具城的顾客都有由兴伟提供的精美礼品一份，数量有限，赠完为止。（凭农村身份证件领取）

(b)、家具下乡补贴

买家具享受家具下乡补贴：所有乡镇、以及农村户口可凭有效证件最高可享受家具下乡补贴10%，以最终成交价为基础。（补贴10%的含义：活动期间所以家具上浮7个百分点，真正让利3个百分点，共计让利10个百分点）

(c)、你购物，我买单

凡在活动期间购买任意一款商品或对任意一款商品下订单的顾客，都可凭当日购物订货单，报取来回车费。（按购买家具的金额来报取车费）

五、一活动期间，特设立两个厅进行商品明码标价、平价惠市民，分别是儿童及休闲专厅。

3、抽奖活动

抽奖可设为每3000元以上抽一次；8000元两次；13000三次，以此类推。活动设有：一等奖一名：现金奖5188元。

二等奖两名：送价值3188元的休闲沙发一套（按2019元每套成本计算）。

三等奖五名：送价值588精美衣帽架一个（按100元每套成本计算）。

幸运奖一百名：送公司提供的精美礼品一份。

九、活动宣传

1、Dm单页的发放。

2、黔中早报的宣传。

3、车身广告。

4、乡镇张挂布标。

十、经费预算

篇2：家具促销活动总结

一.活动主题

庆中秋，迎五一———荣辱与共，爱在广东

二、活动时间

(1)如有条件，建议活动分为两波。

(2)选择活动时间为3天的经销商必须具备以下条件：

具备良好的市场基础;具备优良的市场口碑;拥有较强的执行能力。

三、活动内容

1、进店有礼活动期间，凡进店者，均送精美小礼品一份;每日进店前3名者均免费赠送广东家私精美小雨伞一把或地垫一张。

2、抢相因(限量)抢相因(限量)广东精品餐边柜298元;精品沙发2188元。

3、购家具，送电器。(正价产品)购家具，送电器。(正价产品)。(正价产品满4900元，送：品牌电磁炉一套(约5个点或折现230元)满8900元，送：品牌微波炉一台(约6个点或折现500元)满14900元，送：品牌洗衣机一台(约8个点或折现1100元)

4、购物返现(特价计量，不反现)购物返现(特价计量，不反现)活动期间，凡教师，家有在校上大学家庭，军属及退伍军人等在交定金一周后凭相关有效证件至所购家具专卖店领取购物金额6%的现金反现。

教师节“心语墙”活动从准备工作开始到活动全部结束，参加活动的同学们一直热情高昂，这种同学们都愿意参加和看到的活动让大家在活动结束后都感到无比欣慰，大家都热切的希望教师节当天，老师们能够读到同学们写给他们的心理话和祝福，也希望这次活动的成功开展能够让老师在教师节当天感受到同学们感恩的心，同时带个老师们一个愉快的心情。

5、抢先一步，锁定实惠。抢先一步，锁定实惠。活动期间，只要交定金2000元，在活动结束后四个月仍可享受五一期间相应项目相因优惠。

四，公司支持

(1)参加活动产品：主流系列与原林B系列两个系列产品;在2020年9月6日-15日

期间打款,在2020年9月6日-10月10日期间提货达到如下要求可享受下列优惠(特价款记量不反点,先打款优先选择货品);先打款优先选择货品);(特价款记量不反点,预存3万元,可以提主流系列或原林B系列单系列3.15万元(约5%)的产品;预存5万元,可以提主流系列或原林B系列单系列5.4万元(约8%)的产品;预存10万元,可以提主流系列或原林B系列单系列11万元(约10%)的产品;预存20万元,可以提主流系列或原林B系列单系列22.8万元(约14%)的产品;

(2)欣尚时空餐边柜250元/个。每家最多5个;数量有限,先提先得。010-65沙发
公司出厂价1480元,需要提前下单。优派W1011+W5011+W3001,主流B1017+3005=5003-10;公司出厂价2500元。在9月10日-10月10日期间,正价提货3万配5套,5万配8套,8万配15套。发货时按2690开单。10月30日之前按提货量相关达标标准核销反现冲货。。(常规特价款计入提货量

(3)宣传费用支持。(常规特价款计入提货量))宣传费用支持。(常规特价款计入提货量)九十两月提货总量达20万元,需投入广告10000元以上,公司补助4000元;九十两月提货总量达16万元,需投入广告8000元以上,公司补助3000元;九十两月提货总量达12万元,需投入广告6000元以上,公司补助2000元;

(4)公司可提供印有广东字样的地垫和小雨伞,按半价收费。半价为地垫11元,雨伞为4元。最多每家合计不能超过20张个。(请各经销商在9月12日之前将所需提供的数量确认回传公司,过时不候)

五.活动宣传

商场外围:采用喷绘、横幅、巨幅、宣传单、彩旗、彩虹门、升空气球、花篮等手段营造出热闹的气氛。

商场门口:用拉网展架、X展架、活动细则海报等物品进一步刺激进入商场的每一位客户。

商场内:采用小气球、吊旗、特价标签、绿色盆栽加红或黄色飘带,(内容:XX特价,优费酬宾等)。**为了增加节日气氛,专卖店应适当增加其他促销方式,做到厅厅有特价,处处有促销。

六:广告费用核销

活动结束后,所有费用在2020年11月10日至30日进行补助,过期没有将相关证据交与公司进行审核核销的,相关补助费用视为专卖店自动放弃!

七.活动注意事项

(1)活动前对导购人员进行统一的活动培训及其活动前期动员,贯彻活动促销思路,统一口径,明确促销内容,提高导购员积极性;

(2)关注竞争对手动态;

(3)专卖店必须严格按照上报公司要求执行本次促销活动，不得擅自更改促销内容及其产品价格;

(4)广告宣传必须在活动前一周全部投放，否则追究相关责任人责任;

(5)强化促销活动的店内气氛布置。

(6)活动期间，经销商在活动执行过程中须按照公司的要求运作，若发现违规行为，公司将立即取消其参加活动的资格，并取消本次活动的一切补贴费用。

我镇专项整治小组认真确实地展开本次工作，对其消费质量和产质量量中止了严厉监视检查，使本次整治工作掩盖率抵达XX%。

备注：(1)活动事项及相关物料设计不清楚请与片区业务人员联系。

篇3：家具促销活动总结

到今天为止，来到福州办事处实习已经有二十多天了，已经完成了年前一个月实习的2/3。在这些天中，经历了很多事，迎来了审计来进行一年一次的例审，经历了圣诞节时台江区万达广场新开业销售的火爆场面，第一次迎来五星级导购员现为总部培训科的培训老师为福州导购员进行培训，经历了元旦销售活动的火爆场面.....

这些天的学习和锻炼让我受益匪浅，感受最深的是圣诞节时台江区万达广场新开业时，在国美万达店创维专柜帮忙促销创维彩电，让我感受到了销售的不易和带来的快乐，以及知道自己的不足。在试营业第一天，10点半到达万达广场，那时已经人山人海了，看到这种情况，我们加快脚步赶往创维专柜。到达时人已经很多了，当时只有二个人在促销，我们就马上进入状态开始促销创维彩电。对于我这个当时没有接受过任何培训的、只是上次在一个一天销量就3台左右的小专柜稍微学习了点电视知识和推销技巧来说，难度是非常大的。

在国美万达店刚开始促销的时候只是到专柜口看到人就说：你好、创维电视看一下，都不敢主动去向顾客推销电视，怕自己的水平解决不了顾客的问题和说服不了顾客，从而使顾客灰心的走出创维专柜走向别的专柜。过了一会儿，人流量越来越大，促销员根本就忙不过来，致使很多顾客进去后看到没人促销就走向别的专柜，看到这样的场景，我很担心，担心的是创维电视这次在国美万达店拿不到第一，从而没有一个好的开始。在这样心里的情况下，我硬着头皮走向了顾客，用仅有的一点知识努力向顾客推销创维彩电，当然前面很多终究是推销不成功的。在这种前提下，在顾客量少的情况下，我就站到促销员旁边看看听听他们是怎么推销的，怎么去问顾客和回答顾客，怎么取得顾客的欢心和好感。

就这样在边学习边推销的情况下，在过大约一个多小时后，终于推销出了人生中的第一台电视:32E60HR、售价3399RMB。当时很兴奋，在开好单、带顾客买好单微笑着送顾

客走的时候心里很高兴，还特意到卫生间小便了一下，在镜子里看了一下自己，觉得全身充满了激情。后来，还是在边学习边推销的情况外加一股热情的情况下，当天在我的手里开了5单，最后回来的时候时间已经到了12点了，而且声音嘶哑、疲惫交加，一整天都是没饭吃的，只有回来的时候吃了一顿饭，但当时仍然很兴奋和高兴，因为在我们的努力下，创维在卖场里销售额超过十万，排名第一。这天的经理让我感受到了一线导购员的艰辛和不易，想象他们是天天这样奋斗在一线却能坚持下来是一股多么令人佩服和学习的精神啊!之后我们就休息，准备明天再次赶往卖场。

在第二天，可能是人流量减少了，也可能是精神和声音真的没有第一天好了，这天在我手里开了3单。晚上在宿舍写这篇心得的时候，跟当时一起去的同事老彭聊天，他说有两点让他感受最深：一是我卖出了他这个老导购员都难以卖出的37L05HR、售价3599RMB，二是在卖场当大家的声音都快说不出话的时候我说了一句：只要我还有一点声音在，我就会继续为顾客推销下去。他晚上说的时候我跟他讲，说卖了37L05HR这台电视我记得，但那句话我不记得有没有说过。

从这次的促销中，让我学会了关于电视更多的知识，学会了推销电视的更多技巧，知道了用微笑迎接顾客是最好的推销，同时明白了自己在彩电这个行业中只是个刚入门的毛毛小子，以后等待自己学习和挑战的还有很多，让我有了前进的动力和奔头，希望我的未来会充满希望、更加美好!

篇4：家具促销活动总结

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">一、活动主题

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">世德家私送“服”到家

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">质量进一步价格让一步

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">二、活动时间

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">12月7日——1月7日

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">三、活动地点

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-

height:36px;">华凌及广汇美居三个销售终端

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">四、活动内容

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">推出金鸡系列(把原有产品命名为金鸡系列)，以优惠价及吉祥赠品促进销售。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">1、终端布置

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(1)购买外型为鸡形状的红色灯笼，悬挂在展厅上方;购买手工制作的金鸡工艺品，放于椅子上;在广汇美居及华凌形成世德第一个迎接鸡年的企业品牌。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(2)在店面悬挂“金鸡一唱天下福;世德家私送“服”到家”横幅。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(3)制作以“金鸡一唱天下福;质量进一步价格让一步”为主题的易拉宝，画面为一只金鸡站在椅背上啼鸣，鸡头部分背景为世德圆形标识，鸡头的下半部分为世德桌椅。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(4)拍摄世德家具厂内餐椅加工的每一道工序实景图片，做成展板在卖场展示，让客户真正感受到世德家具的质量过硬。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(5)到世德老客户(如：张福记、鑫都酒店)拍摄产品照片，在展板上展示。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">2、终端促销内容

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(1)在活动期内购买世德产品均免费送货、上门安装。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(2)购买不同产品赠送实用的赠品：

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">每套餐桌椅赠品金额控制在20元以内。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(3)餐厅大量购买，为每把凳子配一个座垫，使客人一进入餐厅坐在凳子上不是冰凉刺骨，从而体现餐厅越来越人性化的服务，尽量选择以金黄色或红色为主色调的座垫，营造一种过年的气氛

。
<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">在活动进行前，为每张桌子雕刻一个烟灰缸。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">制作木块型桌台号，作为赠品。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">购买软包椅子的顾客，为其赠送两瓶清洗剂。体现世德企业为客户着想，过节一般送什么都是双数，所以购买一套餐桌椅就送两瓶(须实验后再定)。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">(3)推出金鸡系列，此系列的价位为优惠价。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">3、制作宣传折页

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">内容安排：

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">封面以“金鸡一唱天下福”为主题。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">内一为企业理念，公司简介。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">世德企业理念：一生一世，同心同德

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">内二到内四印上主推产品及图片，套色、贴纸及裂纹漆系列产品。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">内五介绍本次活动期间优惠让利产品。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">内六配以XX年日历(让客户保留收藏)。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">封底是对于桌椅的寓意及桌椅鉴别、使用、保养常识。

<p style="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">

height:36px;">备注：桌椅的寓意为：

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">人们在以下情况会利用桌椅：用餐、聚餐、聊天、娱乐(如打麻将)、谈判等

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">人们想到桌椅就能想到家的温馨，友情的可贵，愉快的合作

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">世德桌椅寓意为：家人心的链接、友人心的牵挂、事业伙伴的见证

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">中国店网—中国最专业、最全面的开店创业网

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">4、人员培训

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">在活动开始之前，对店面销售人员进行培训，使“金鸡一唱天下福”的主题体现在销售中。

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">五、活动日程安排

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">11月27日，确定活动方案

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">11月29日—12月3日，展板拍摄完毕

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">11月30日前，终端人员培训完毕

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">12月5日前，宣传册印制完毕

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">12月6日，展厅布置完毕

<pstyle="padding-right:0px;padding-bottom:5px;padding-left:0px;line-height:36px;">12月7日，活动开始

篇5：家具促销活动总结

促销宣传手段

一、广告促销

家具企业通过各种传媒进行信息传递，刺激消费者的购买欲，扩大产品的销量。广告是家具企业用来直接向消费者传递信息的最重要的促销方式。

二、人员推销

家具企业推

销人员直接与顾客接触和洽谈，向顾客宣传产品，从而达到促进家具企业产品销售的目的。

三、营业推广

直接针对产品采取的促销活动，在短期内能引起顾客和有关经营者对其产品注意，从而扩大产品的销售。

四、公共关系宣传

家具企业为获得人们的信赖，树立企业或产品形象，用非直接付款的方式在各种媒体上发布商业新闻，广播电视报道等进行的宣传活动。

促销五步骤

一、建立销售促进目标

不同类型的目标市场上，销售促进的特定目标各不相同。建立目标是其它一切工作的基础，没有目标就失去了工作方向和行动的动力。

二、选择销售促进工具

工具的选择决定于以下因素：市场类型、销售促进目标、竞争状况、外部环境等等。

三、确定促销方案

销售促进工作方案的制定，应注意以下问题：

- 1、选择和确定方案对市场及顾客的刺激程度。
- 2、选择对象，确定是哪类人，哪些团体。

3、选择合适的媒介。

4、选择合适的机会。

5、合理地进行资金分配，以便采用最有效的方式进行。

四、促销方案的监控实施

实施促销方案时，要认真注意市场与顾客的反应，不断对实施过程进行监控，并及时进行工作的调整。

五、效果的评估

通过对促销活动开展前后的销售情况的比较可以对效果做出评估，也可以参考一些调查结果。通过进行评估，可以进行工作的改进，以更好地适应市场需要。

促销方法

一、服务促销

服务促销是以消费者为中心和出发点，通过周到的服务使顾客得到实惠，通过服务促销可以提高企业的声誉，可以把顾客吸引到企业的周围，建立长期稳定的经济联系，可以使市场的渗透顺利实现，并通过准确的信息反馈，不断完善和更新产品。服务促销包括以下方式：

1、售前服务

为尚未确定是否购买企业产品的顾客提供前期服务，比如停车场，产品介绍，答疑等。

2、开放式商场

方便顾客选购，为顾客提供方便，可直接进入，随意挑选。

3、订购服务

订购可以方便顾客，更大范围地扩大销售。

4、设计服务

如果顾客对所购物品的尺寸和规格有特殊要求，可以为顾客设计订做。

5、送货服务

解决顾客的困难，送货上门。

6、售后服务

为顾客提供方便，帮助进行安装、调试及维修。

7、培训服务

为顾客提供使用、保养、维护的知识。

8、保险服务

在提供产品的同时，为顾客办理保险。

二、联合促销

联合促销包含两个方面，一方面是指企业联合起来共同开展促销活动；另一方面是指企业通过联合，加强自身的经济实力、竞争能力和市场地位，并借此推动促销工作的开展。联合促销使某一个企业单独无法开展的促销活动能够得以实现；大大增加了推广产品的品种、规格、款式、更为齐全，分担了企业的资金压力。

促销形式

一、优惠券

优惠券是企业给予持券人在购物或消费时享受折扣价、特惠价或换取某种赠品的凭证。它分为零售商型优惠券和厂商型优惠券两种。具有以下作用：

- 1、扭转产品下跌的局面，刺激消费。
- 2、稳定旧客户，并吸引新客户。
- 3、推荐新的产品和品牌。
- 4、扩大产品的销售量

二、免费样品

免费样品是将产品直接送到消费者手中的一种促销方式，它能更直接更有效的刺激消费。有助于扩大品牌影响力，建立新的营销网络，吸引新的顾客和开拓经销区域。

三、竞赛与抽奖

竞赛与抽奖是一种通过让顾客参与而刺激消费的方式，它能够很好的调动客户的兴趣，达到促销的目的。

四、包装促销

是通过包装物赠送赠品，以达到吸引顾客，推销产品的目的。

运用促销宣传手段提升品牌知名度，制定详细的促销方案，巧妙地运用促。

销形式，能很好地提高产品的声誉，扩大企业的影响，赢得更多的顾客。使企业的营销业绩更快地增长。