

从朴秀秀饰品加盟店经营实战谈店铺促销管理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_BB_8E_E6_9C_B4_E7_A7_80_E7_c123_288405.htm

眼下，终端促销已经成为各品牌产品制胜市场、赢得消费者“芳心”的一大利器。店铺终端促销在提高店铺营业额、促进店铺内的商品流转、增加店铺的活力等方面具有相当重要的作用。同时，店铺促销可以鼓励未购买者去购买本品牌商品，鼓励现有的购买者多买一些本品牌商品，加深其与品牌的感情以达到双管齐下的效果。本文将就韩国朴秀秀饰品加盟连锁店经营实战的成功促销经验来谈如何进行有效的店铺促销管理，以帮助朴秀秀饰品加盟连锁店及其它的店铺经营者把握商机、赢得市场份额。认清自己目标明确 店铺促销首先要做到“知己”，即认清自己搞促销的目标是什么，而不是为促销而促销。在众多的饰品品牌中，虽然朴秀秀饰品产业集团作为“亚洲女孩饰品专家”，拥有遍布全球的一百多家分支办事机构，一万余家终端店，更具有强大的实力背景和跨国运营经验，在全球具有强大的品牌号召力和竞争力，但对中国饰品市场，却只能算是初涉入者。因此，朴秀秀饰品加盟连锁系统非常注重品牌在中国市场的系统推广，店铺促销既能做为品牌推广的一个有效组成部分，又能提高即时的单店销售额，自然也就为其所重视。朴秀秀饰品店在酝酿策划每次促销活动之初，除明确品牌推广和即时销售这一总目标外，也还会首先明确当次促销活动的特定目的，以最终达到吸引顾客及从多个侧面树立店面形象的目标。在进行促销活动之前，朴秀秀饰品加盟连锁店通常会做好三个方面的准备，以期在消费

者心目中树立起良好的店铺形象，增强消费者的认同感与信任度。首先，设定促销主题，并策划相应的公关活动与之配套，如朴秀秀饰品搭配比赛、手工饰品设计制作比赛等。同时制作特色海报与广告，向消费者传达店铺促销的信息。在某些活动中，朴秀秀饰品连锁加盟店将会通过相关的媒介进行主题促销信息的发布，并从附近的学校招聘女生做模特，让促销活动同步进行，将触觉延伸到校园。其次，配合特定的促销主题，朴秀秀饰品加盟连锁店会用适合目标消费群体的模特展示多款精心组合的头饰、耳饰、首饰，体现不同的风格，以展示特定的商品，并推出成套购买的优惠活动。虽然单次促销的只是某些特定类型的商品，但这却影响着消费者对整个店铺形象的认知。再次，朴秀秀饰品连锁加盟店不仅营造出非常出色的“硬件”氛围，更会在促销之前对店员进行服务、讲解等方面的“软件”培训，使其认真了解活动的目的、时间、方法等细节，确保其对促销内容及要求有清楚的认识。朴秀秀饰品加盟连锁系统规定，店内服务人员不仅统一着装，而且会主动为消费者讲解饰品的佩戴方法与搭配方式，热情地为消费者试佩戴饰品，为消费者营造出宾至如归的体验氛围。通过多方面的前期准备，使朴秀秀饰品店在促销活动时，能在消费者心目中树立起热情周到、专业精致的饰品店铺形象，从而为吸引消费者打下了良好的基础。

认识消费者 售前预测 朴秀秀饰品通过前期中国市场调研基础上针对中国大陆饰品业界的营销体制、产品结构、流通模式、物流平台、售后体系的滞后因素等方面，提炼出一整套行之有效的经营模式。并进而通过其丰富的产品体系，完善的售后服务，强大的品牌、渠道、价格、经营、服务等优势，

为中国市场的加盟者孵化出成功的开店模式，提供持续盈利的强力保障。朴秀秀饰品直营店或加盟连锁店在做店铺的促销准备工作的同时，也会着手于店铺销售前的预测工作。促销活动开展之前，对促销效果进行一定的预测，直接关系到能否实现店铺的促销目的。朴秀秀饰品集团将国际通行的“店铺实验法”引入到中国市场，用特定的朴秀秀饰品店来验证促销是否能达到计划的业绩。所谓“店铺实验法”就是，朴秀秀在加盟店中选定两个店铺作为样本测试店，我们把它们称之为A店与B店。在某个特定时段，朴秀秀总部让A店按照营销策划方案展开了促销活动，而B店不展开商品促销活动，照常营业，这项测试持续两周。在测试进行过程中，各店长仔细地记载下店铺中光顾的消费者数量、消费者购买率、消费者对各商品的购买频率以及店铺的总体销售额。“店铺实验法”结束后，朴秀秀可以通过店铺各项销售指标的比较非常准确有效的预测商品促销的绩效，可以清楚地了解到消费者对朴秀秀饰品促销的态度，而且有助于总部在各连锁店展开促销活动时据此调整促销策略和促销商品的种类。同时，这种方法简单易行，没有花费太多的人力、物力，即能进行成功的促销预测，并开展有效的具有针对性的促销活动。

知己知彼 拟定促销方案 经过上述阶段的策略思考之后，接下来便是拟定促销方案，朴秀秀饰品促销方案的内容通常包括以下的项目：

目标对象：朴秀秀根据自身产品定位于年轻女性的特点，通常会重点选择13-27岁的年轻女性消费群体作为目标对象。精准的促销对象定位，有利于朴秀秀饰品店采用最适合的促销手法，使促销活动开展的更为成功，让促销活动达到预期的效果。

促销主题：朴秀秀在策划促销主题时，

坚持一个原则，即主题的设定具有创意性、话题性，这样能够在饰品店铺林立的商业街中夺人眼球，能够对消费者形成强大的吸引力。同时，对重点的促销活动，朴秀秀饰品总部的市场部门还将提供相应的协助，帮助形成鲜明的促销主题特色。在促销期间，同时开展相关的公关活动，如朴秀秀手工工艺比赛，配饰比赛，“我的饰品我来做”等活动也很好的营造了气氛。

诱因与参加条件：诱因是指消费者通过促销活动的额外获得部份，例如赠品、折扣等。当然诱因越大，对消费者的吸引力也就越大，从而吸引更多的消费者。朴秀秀在促销策划时，既详细地考虑到对消费者的吸引力，同时也将促销成本控制在企业可以接受的负担之内。参加条件是界定哪些消费者可以参加，以及如何参加此促销活动。为了最大限度地扩大产品的知名度，达到向消费者推广产品的目的，所有光顾朴秀秀加盟店的消费者都可以享受到促销产品特定的优惠程度。例如果消费者购物满100元，可以获得朴秀秀饰品加盟店的会员优惠卡。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com