

临时促销的完全手册 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\\_B8\\_B4\\_E6\\_97\\_B6\\_E4\\_BF\\_83\\_E9\\_c123\\_288596.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_B8_B4_E6_97_B6_E4_BF_83_E9_c123_288596.htm) 彩电是一个相对成熟的行业，目前已形成7家对峙的局面，各厂家多已初步完成了品牌建设工作，而品牌在终端的拉动力被各品牌强大的宣传造势弱化，此时人海战术在终端的销售拉动尤为显著，能否建立一支相对稳定的临促队伍成为厂家在节假日，双休日决胜终端的关键。本文将从临促的招聘、培训、管理、常用战术等方面来论述临促队伍的建立与管理。

一、招聘 结合临时促销在终端的工作角色，笔者在各在中专院校招聘临时促销时，一般以下遵循以下同个原则： 仪容端庄、有亲和力 临时促销派驻各商场后，其主要在商场客流主通道上进行促销，其在某种程度上是厂家在促销现场的形象代言人，仪容端庄，有亲和力的临时促销，更能吸引过往客流的眼球。 声音洪亮、口齿伶俐 由于临时促销在散发传单的过程中，需要喊出促销口号，品牌口号，迎宾口号等促销信息，如：

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](http://www.100test.com)