

Sale romotion活动 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/459/2021\\_2022\\_Sale\\_romot\\_c92\\_459905.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/459/2021_2022_Sale_romot_c92_459905.htm)

1、Sales Promotion的基本概念 Sales Promotion是Promotion活动中，除公关、广告、营业#8226.改变消费者的购买模式。 #8226.在竞争对手的Promotion活动中保住现有顾客。 #8226.获得流通行业对品牌的支援。 #8226.补充广告活动的功能，在开展Sales Promotion时，要对特定的消费者或流通行业采取积极的措施，争取在短时期内刺激需求，以带动销售。如要对Sales Promotion下定义，即可得如下内容：

【Sales Promotion的定义】因此，设定Sales Promotion的计划时，要比Promotion计划阶段更富有战术性、实践性，且更具体地明确其目标和实施内容（对象、方法等）。下面列出的是计划或展开业务时应该明确的要点。

3、Sales Promotion的基本目标 Sales Promotion的呼吁对象有以下3种 (1)消费者 (2)流通行业(零售商、批发商) (3)公司内部 上述3种对象与Sales Promotion的主体（主办单位）的关系可分类成以下4种类型。

面向消费者的Sales Promotion(Consumer Promotion) 面向流通行业的Sales Promotion(Trade Promotion) 面向公司内部的Sales Promotion(Inner Promotion) 面向零售商的Sales Promotion(Store Promotion) 【Sales Promotion的呼吁对象和分类】 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)