

經營管理叢書
絲路出版社
21

NO.1 行銷族策略



行銷之鑰——促銷
提昇產品形象，
傳達訊息，招攬生意，
增加銷售，創造利潤。
瞭解顧客，確定消費者形象，
吸引他們，
業務已經成功了一半。

*How to Promote
your own Business*

Gary Blake/Robert W. Bly 著・謝幸靜 譯

經營管理叢書 ②1

No.1 行銷族策略

作者 / GARY BLAKE & ROBERT W. BLY

譯者 / 謝幸靜

發行人 / 安紀芳

出版者 / 絲路出版社

地址 台北市 (10638) 瑞安街一八〇巷四弄四號四樓

電話 (〇二) 七〇四一一二三

傳真 (〇二) 七五五五三〇五

郵撥 一三六〇八三六二

(郵購九折，十本以上八五折)

總經銷 / 旭昇圖書有限公司

台灣省 地址 中和市景平路五一五巷二七號

(台北市 電話 (〇二) 二四五一四八〇 二四五一五六七

以外) 傳真 (〇二) 二四五一四七九

香港 / 有成書業有限公司

總經銷 / 地址 香港柴灣康民街二號十樓八室

電話 五五八〇二八〇

傳真 五五八二一〇一

華森電腦打字股份有限公司

虹字製版有限公司

躍昇彩色印刷有限公司

一九九一年一月

新台幣 180 元

排印製版
初版
定價

行政院新聞局局版臺業字第四一二八號

版權所有 翻印必究

(缺頁、破損、倒裝 請寄回更換)

責任編輯 / 呂俊傑
美術編輯 / 鄭蕙靜

ISBN 957-9592-18-7

經營管理叢書 ②1

No.1 行銷族策略

GARY BLAKE & ROBERT W.BLY / 着

謝幸靜 / 譯

絲路出版社

NO.1行銷族策略

目 ▲ 錄

第 一 章▲何謂促銷策略	7
第 二 章▲擬定促銷計劃	17
第 三 章▲爲促銷做預算	29
第 四 章▲由誰來做促銷	39
第 五 章▲撰寫促銷原稿	49
第 六 章▲製作促銷媒體	67
第 七 章▲宣傳技巧分析	85
第 八 章▲親自出馬促銷	97
第 九 章▲善用郵遞廣告	115
第 十 章▲藉郵件來交易	131
第十一章▲運用銷售文宣	147
第十二章▲活用平面廣告	161
第十三章▲妙用視聽媒體	177
第十四章▲發出時事通訊	191
第十五章▲參加商展促銷	199
第十六章▲其它促銷方式	213
第十七章▲評估促銷成果	223

編者序

這是一個轉捩點！

你可以從本書中學到許多實用的促銷方法，運用各種管道，在短時間內達成滿意的銷售業績。

顧客的心思多變，如何讓他們信賴您的產品，或滿意您的服務？值此經濟蕭條時期，不妨冷靜下來思考，改進你的促銷策略。

為何需要「促銷策略」

要提高銷售業績，並不僅僅是優良的產品及完善的服務就能達成；想要讓成廣大消費群，從眾多競爭對手，選擇你的產品，這才是關鍵所在。

「利潤」才是目標

創業維艱，無論有多遠大的抱負，有「利潤」才能談理想！從小公司到大企業，促銷將帶給你更多的利益。不要誤認促銷會浪費你的成本、時間和精神，事實上，經由促銷，不但成本得回收，更能賺取數倍利潤。

由「促銷」建立企業形象

消費大眾在購買產品時，往往選擇具有良好企業形象的品牌，唯有選購這類產品，

才覺得安心。而經由各種管道的促銷，將使人們認識你的企業並產生信心。當然，日增的銷售量，必然使你財源滾滾。

「免費」的促銷宣傳

「宣傳」是一種經由大眾媒體而不一定要付費的促銷方式。利用報紙、時事通訊、電台及電視介紹你的公司和產品。許多媒體，尤其是小型報社、地方性電台及專業貿易雜誌，常無法找到足夠的資訊，當他們為你提供「免費廣告」時，有新聞價值的事物就可以為他們湊足版面和播出的時段。如此，使你們雙方都獲得益處。

本書作者詳細介紹最新的促銷策略，包括「宣傳技巧」、「運用銷售文宣」、「製作促銷媒體」，以及「參加商展促銷」，讓你了解各種有利行銷的途徑，進而輕而易舉的提高銷售業績。

另外，當你採用這些有效的促銷方式時，仍需要擴大視野，謀求改進，你會面臨新的環境並不斷成長，而這種成長將為促銷注入新生命。

現在，請細心閱讀本書，你將會有意想不到的收穫！



第一章▲何謂促銷策略

促銷可以傳達訊息及招攬生意，它可以改善你公司的形象、建立聲譽、增加銷售及獲利率。

促銷：小型企業成功之路

每一年，美國的創業家成立二十五萬家新的小型企業——從書局、西點麵包店到電腦公司，從宴會招待服務到餐廳或不動產仲介人。

當今，美國就有一千八百萬家以上的小企業，這些逐漸擴增的公司雇用了五十八%的就業人口，佔全國總生產量的四十三%，小型企業直接或間接地提供一億美國人民的生計。

不幸地，這些新成立的二十五萬家小企業，在最初的五年中有四分之三會倒閉，而十年內會有十分之九會關閉，這意味著每十家新創業的公司中只有一家能成功。

小型企業失敗主因並非是經營不善，有九十五%是因為促銷失敗或是根本忽略促銷活動。

對小型企業來說，完善的計劃及執行恰當的促銷活動可以決定成功或失敗。

何謂促銷

促銷就是傳達訊息，也就是要讓你的潛在消費者了解你的企業，以誘使他們購買你的產品或接受你的服務。

促銷就是說服人們相信他們需要你的產品，而且必須要買這些產品。促銷就是透

過個人、刊物及傳播媒體所進行的推銷術。

為何企業需要促銷

對小型企業來說，促銷就是經由銷售的增加以獲取較大的利益，大多數的小型企業認為，那些無法加倍回收成本的促銷是浪費時間、金錢及精力的事；然而可喜的是，多數的促銷均可賺回成本。

促銷可以使你及你的企業從許多方面獲利：

- 促銷可以直接且快速地銷售貨品。星期日報紙上柳橙汁的折價券就是一種刺激消費的促銷方式。

- 促銷也可以在顧客心目中打下公司、產品、服務、信念或商標的知名度。當你要租車時，你可能會想到赫茲或艾維斯，也可能是巴吉特——因為他們有打廣告，知名度是企業長期發展的基礎。

- 促銷可能建立或改變你的形象。透過促銷，A & P超市以高品質及合理的價格打響名聲——「價錢及榮耀」。可口可樂以「實實在在的商品」，奇異以「給生命帶來幸運」，西屋是「你生活中有利的一部份」。在你的居家附近有多少小型企業以小型海報或促銷活動來建立他們的形象及聲譽。

- 促銷可以達成許多目標及帶來銷售優勢。有時，促銷並不能直接影響銷售，然而，它可以助銷售人員一臂之力。
- 促銷可以提醒、告知及勸誘大眾。

促銷的四大類型

促銷有四種基本型態：個人銷售、廣告、宣傳及促銷活動。

1. 個人銷售

「個人銷售」，如字面上的意義就是一對一的交易。它是由銷售人員對一個以上的潛在消費者展示商品以達成交易。這種展示可以透過面對面交談或透過電話或經由廣告信函。當雅芳小姐按你家門鈴時，就是個人銷售的開始。

2. 廣告

根據教科書的定義，廣告是由特定廣告戶（非個人）付費換取以推銷觀念、物品或服務為目的之展示。

這和你的會計師及保險代理人所寄給你的信件不同的是，一個地區性的汽車經銷商在報紙刊登的廣告並不是只提供訊息給你一個人而已。它是對廣大羣衆所做的一種大眾傳播，而經銷商就是一個廣告者（廣告客戶），他提供了這項訊息，且他為此版面

付費。

廣告有許多形式，刊載廣告可在報紙、雜誌、電話簿、產品目錄、工商名錄、菜單及傳單上看到。招貼則出現在高速公路廣告牌、海報、巴士、地下道及火車站。文字甚至可用飛機噴煙在天空寫出。而語言方面則透過電視及電台播放。

3. 宣傳

宣傳是一種免費的促銷，你提供某些消息或資訊給編輯雜誌或導播，你就可以透過這些媒體來介紹你的企業。你不必付費，不必具名在資料來源上，而且你也不能對免費宣傳的時間及內容加以干涉。最基本的宣傳工具是刊物。我們將在第七章中告訴你如何使用此一宣傳工具來讓你的名字出現在報章雜誌、電台及電視上。

4. 促銷活動

促銷活動就是所有非個人銷售、廣告或宣傳的活動。貿易展覽會、產品樣品、競賽、實物說明、折價券、打折、銷售點展示、銷售小冊子、宣傳及郵遞廣告等都屬於促銷活動。

何種促銷最適合你的企業

並不是所有的企業都能從不同的促銷活動中獲得同等的利益，例如乾洗業並不能

以發佈新聞來引起新聞界的興趣，所以乾洗業者無法從新聞界中獲得利益，然而，地區性報紙的廣告卻可為乾洗店招徠顧客。

下列是不同的促銷工具及適用行業的例證。

報紙廣告：

看護中心
禮車服務

理髮店
乾洗店

髮廊
打字服務

娛樂業
家庭教師

裁縫

不動產

禮品店

服飾、珠寶業、書店等等

地區商店廣告

廚房用具

音樂課程

維他命

書局

髮廊

眼鏡

旅行社

小型流行服飾店

租車服務

健身中心

圖片加框

會計師

室內設計

酒店

服裝

麵包店、古董、鎖匠等等

地區雜誌廣告

百貨公司

汽車經銷商

不動產

整型手術

服裝	酒吧或飯店	旅館	狄斯可舞廳
家具	禮車服務	餐廳	紅娘服務
娛樂業	音響器材	健身中心	私人俱樂部等等
電話號碼簿廣告			
保險經紀人	文具店	害蟲驅除服務	電話祕書
影印業	旅行社	照相業	搬家業者
汽車經銷商	冷氣機修理	餐飲外燴	鎖匠
醫師	空手道教學	律師	五金行
寵物店	牙醫	地毯清洗	屋頂工程承包商
打字服務	腳踏車店	室內粉刷等等	
電視廣告			
汽車經銷商	海釣用品	音響器材	百貨公司
餐廳	輪胎	職業訓練	唱片行
錄影帶租借	郵購等等		
電台廣告			

家具	餐廳	汽車經銷商	健身俱樂部
冰淇淋店	旅行社	娛樂	百貨公司
銀行	房屋裝修	會計師	健康護理
郵遞廣告			
雜誌	衣服	時事通訊	集郵或集錢幣
無約藝術家	顧問諮詢	禮品業	駕駛訓練
辦公設備	清潔業	保險	公關服務
廣告商	專題討論會		
宣傳			
針灸	美食店	手提袋	小型流行服飾店
畫廊	消費者通訊	顧問諮詢	餐廳
紅娘服務	房屋清潔服務	禮品店	室內設計
小冊子、目錄或傳單			
藥品	工廠	顧問諮詢	手工藝品
旅行業	郵購	旅行業	

廣告業

工程設計

打字業

建築業

電腦業

教育研討會

辦公設備

出版業

通訊刊物

管理顧問

貿易協會

銀行

商業合作社

出版業

工程公司

藝廊

禮品店

貿易展

工廠

古董商

農民團體

珠寶店

汽車經銷商

藝術家

遊艇經銷商

你也可以促銷你的企業

促銷可以傳達訊息及招攬生意，它可以改善你的形象、建立聲譽、增加銷售量及獲利率。

想要促銷成功並不一定要支出很大的費用，豪士威襯衫的最初廣告預算為三萬元，威格利口香糖卻只有三十元。

當促銷活動是爲了達成某些特定銷售目標或推廣目標而採行時，促銷活動可發揮最大效用。但促銷必須是有計劃的，而促銷計劃將是下一章的主題。