

王牌
培训
书系

著名营销教练 连锁实战专家

肖晓春 总主编

有节过节 无节造节 有促有销 边促边销

促销王

年度促销全案

66种促销创意 118个实操方案 365天火爆生意



广东人民出版社
广东人民出版社



著名营销教练 连锁实战专家

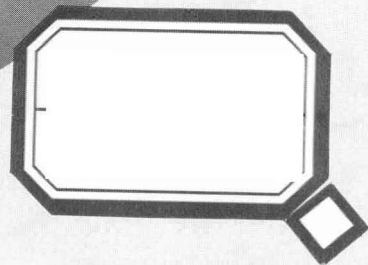
肖晓春 总主编

有节过节 无节造节 有促有销 边促边销

促销王

年度促销全案

66种促销创意 118个实操方案 365天火爆生意



广东出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

促销王：年度促销全案 / 肖晓春总主编. —广州：广东经济出版社，2012.4

(王牌培训书系)

ISBN 978-7-5454-1193-5

I. ①促… II. ①肖… III. ①企业管理：销售管理 IV. ①F274

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 037285 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	广东新华印刷有限公司 (广东省佛山市南海区盐步河东中心路)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	18 2 插页
字数	322 000 字
版次	2012 年 4 月第 1 版
印次	2012 年 4 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978-7-5454-1193-5
定价	39.00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

发行部地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话：(020) 38306055 38306107 邮政编码：510075

邮购地址：广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

邮购电话：(020) 37601950 邮政编码：510075

营销网址：<http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·

购书赠送10倍培训费启事

“开单王特训营”——业界第一个零成本引爆销售、飙升业绩的实战培训课程，由“王牌培训书系”总主编、“开单王教父”肖晓春导师研创并领衔主讲。

凡读者购买“王牌培训书系”，参加“开单王特训营”课程公开班，凭有效购书票据，可抵扣所购图书零售价总额 **10** 倍的培训费用，每人每次抵扣的培训费最高不超过 **1500** 元或课程定价的 **50%**。

凡企业团购“王牌培训书系”，预约“开单王特训营”顾问式培训定制课程，凭有效购书票据，可抵扣该批团购图书零售价总额 **10** 倍的培训费用，单次抵扣的培训费最高不超过 **15000** 元或课程定价的 **50%**。

特别提示：为确保培训效果，“开单王特训营”每月只接受 1 家企业预约量身定制内训课程；每地市、每行业只授权 1 家代理机构作为公开课合作伙伴，公开课时间地点及合作咨询电话：020-28919699、28919799、18922131525。

王牌培训书系

编 委 会

编委会主任

丁 一：中国营销学会会长

刘文献：北京师范大学特许经营学院院长

总主编

肖晓春：智本家教育机构、智本家学院高级培训师
北京师范大学特许经营学院客座教授

编委会副主任

韦奇志：新海天集团董事长，中南民族大学客座教授

李建强：红星美凯龙全球家居连锁中原大区总经理

副总主编

郭光宇：广东省商业联合会培训部部长，智本家学院高级培训师

龚震波：智本家教育机构、智本家学院高级培训师

王颂舒：智本家教育机构、智本家学院高级培训师

叶素贞：智本家教育机构、智本家学院高级培训师

编 委

刘 建、肖朝阳、潘达光、邓小华、李依军、陈玉华、孙桂生、肖中华、林丽梅、何丽秋、肖建芳、刘少芝、丛 珊、李介明、林泽芬、叶艺明、肖艳芳、朗春敏、范利新、叶伟驱、林月好、肖建花、黄细娥、曾君连、肖海华

前言：让你的节假日促销火爆起来

孙子曰：“凡战者，以正合，以奇胜。”这一道理同样适合于商家的节假日促销大战。

据统计，在一年中不到 1/3 的节假日时间里，创造了 1/2 的营业额。商家在双休日的营业额一般是平时的 1~3 倍，而在春节、五一、中秋、十一、元旦等重大节日更是生意红火。因此，很多商家甚至把节假日称为忙碌、快乐的蜜月期。

然而，究竟是什么力量推动了这热热闹闹的节假日销售？商家各式各样、新颖别致的节假日促销活动无疑起到了巨大的作用。在节假日的促销活动中，消费者得到了实惠，而商家则得到了大笔利润。

对商家而言，每一个节假日的来临就意味着一个商机的到来。但随着假日经济的发展成熟，要想在竞争激烈的促销活动中脱颖而出，商家必须能够整合各种有效的促销工具，做到知己知彼、未雨绸缪，还要通盘打算，进行促销策划和创意，以奇招出其不意而制胜。

那么，一年之中，值得我们考虑并可以利用的节假日有哪些？该如何分析其促销关键点，又该怎样来策划和操作？有没有可以借鉴的成功经验或经典案

例？

笔者在多年促销策划和实践体验的基础上，在研究了上百家企业和终端的促销策划与执行方案后，编写了本书。她以一年之中最有价值的 24 个黄金节假日主线，为广大业者提供了百多个经典而实用的促销方案和经典案例，以及与之相关的促销知识。

这些节假日包括：中国传统节日，如春节、元宵节、二月二龙抬头、清明节、端午节、七夕情人节、中秋节、重阳节；现代节日假日，如元旦、妇女节、消费者权益日、劳动节、五四青年节、儿童节、教师节、国庆节；西方经典节日，如情人节、母亲节、父亲节、万圣节、感恩节、圣诞节以及为企业、店铺的周年庆典等。

心动不如行动，一书在手，让整个年度的促销火暴起来！

目 录

王牌
培训
书系

前言：让你的节假日促销火爆起来 / 1

第1章 元旦促销 / 1

元旦的由来与促销分析 / 1

元旦促销2方案 / 3

方案1：迎新年，元旦狂欢送大礼 / 3

方案2：元旦购物，代金券帮您理财又省钱 / 4

元旦促销经典3案例 / 6

案例1：“6年退款”，让你疯狂购物 / 6

案例2：“喜悦”洋参喜悦对对碰 / 7

案例3：“家乐”拼大运，惊喜赢大奖 / 8

你问我答（相关知识链接） / 9

“赠品促销”知多少 / 9

什么是“会员卡”促销 / 10

第2章 春节促销 / 12

春节“促销”知多少 / 12

春节促销 2 方案 / 14

方案 1：迎新春得大奖，惊喜连连有 / 14

方案 2：新春购物，礼品、礼券大派送 / 16

春节促销经典 3 案例 / 17

案例 1：你买年货我埋单 / 17

案例 2：识“佳宝”字体，赢新春大礼 / 18

案例 3：“可口可乐”妙趣红包，吃喝玩乐在其中 / 20

你问我答（相关知识链接） / 21

什么是联合促销 / 21

五步达成“限时抢购”的促销绝招 / 22

第 3 章 情人节促销 / 26

甜蜜情人节，促销知多少 / 26

情人节促销 2 方案 / 28

方案 1：温馨情人节 优惠大酬宾 / 28

方案 2：情人节促销“现金返还”大优惠 / 29

情人节促销经典 2 案例 / 30

案例 1：“情人结”套住情人节，天天都是情人节 / 30

案例 2：PISA 情人节“双喜对对碰” / 32

你问我答（相关知识链接） / 33

如何打好“现金返还”这张牌 / 33

情人节，如何借用“玫瑰花语”做促销 / 36

第 4 章 元宵节促销 / 38

元宵节的由来与促销分析 / 38

元宵节促销2方案 / 40

方案1：团团圆圆过元宵，美味汤圆大联展 / 40

方案2：元宵节请进元宵小吃一条街 / 41

元宵节促销经典案例 / 43

案例：“可的”元宵团圆饭 / 43

你问我答（相关知识链接） / 44

什么是“代金券” / 44

展示现场销售5要点 / 45

第5章 二月二龙抬头促销 / 46

二月二龙抬头的由来与促销分析 / 46

二月二促销方案 / 47

方案：“二月二龙抬头”头饰大展销 / 47

二月二促销经典案例 / 48

案例：法兰西施“神采之星”大评选 / 48

你问我答（相关知识链接） / 50

美容美发业之促销分析 / 50

美容美发业2大最佳促销方式 / 53

第6章 妇女节促销 / 54

三八妇女节的由来与促销分析 / 54

亮丽妇女节，促销3方案 / 56

方案1：评选家庭烹饪妙招送大礼 / 56

方案2：商场送美丽，生日赢大奖 / 58

方案3：三八购物转转盘，幸运大奖等你来 / 60

妇女节促销经典2 案例 / 61

案例1: 买“太太口服液”, 赢璀璨钻石 / 61

案例2: 三八节三八折, 购物为您添“彩头” / 62

你问我答(相关知识链接) / 63

何为“折扣促销” / 63

如何做好“抽奖促销” / 64

第7章 消费者权益日促销 / 65

维权与促销——3·15 消费者权益日 / 65

“情牵3·15”系列促销4 方案 / 67

方案1: 春潮涌动3·15, 8.8折让利大酬宾 / 67

方案2: 爱洒3·15, 漂亮风筝送宝宝 / 68

方案3: 情牵3·15, 问卷调查得大奖 / 69

方案4: 走××温馨通道, 踏3·15 淘金之旅 / 71

消费者权益日促销经典2 案例 / 72

案例1: “牡丹”电池以旧换新, 工商联合保护环境 / 72

案例2: 电信装机大优惠, 真诚回报消费者 / 73

你问我答(相关知识链接) / 75

什么是“以旧换新”式促销 / 75

“以旧换新”促销方法的优势分析 / 76

第8章 清明节促销 / 77

清明节的由来与促销分析 / 77

清明节促销2 方案 / 79

方案1: 节日消费新概念, 三重好礼赠会员 / 79

方案2：得风筝情缘卡，送心动大奖 / 81

清明节促销经典2案例 / 82

案例1：品评奇洛名茶，收藏世界风情 / 82

案例2：“力波”乒乓球大奖赛，让你健康在春天 / 83

你问我答（相关知识链接） / 85

“积点促销”的7大类型 / 85

如何借助“积点促销”刺激消费 / 86

第9章 劳动节促销 / 87

劳动节的由来与促销分析 / 87

劳动节促销2方案 / 89

方案1：庆五一回馈消费者产品大酬宾 / 89

方案2：折扣到底、三重赠礼大酬宾 / 90

五一黄金周促销经典3案例 / 91

案例1：电脑抽奖，让你精彩每一天 / 91

案例2：买牛奶，送面包，营养早餐大派对 / 92

案例3：武汉国投分期付款卖“大件” / 94

你问我答（相关知识链接） / 95

“分期付款”促销知多少 / 95

开展“优惠券促销”的4个最佳时机 / 96

第10章 五四青年节促销 / 97

五四青年节的由来与促销分析 / 97

五四青年节促销方案 / 98

方案：“缤纷时尚，领舞青年节”服装大展销 / 98

五四青年节促销经典 2 案例 / 100

案例 1: 宝洁“美发亲善”大行动 / 100

案例 2: “超级福满多”好不好? 尝尝再说 / 101

你问我答 (相关知识链接) / 103

什么是“诱导促销” / 103

如何在促销中吸引年轻顾客 / 104

第 11 章 母亲节促销 / 105

母亲节的由来与促销分析 / 105

母亲节促销 2 方案 / 107

方案 1: 母亲节, 寻找特殊的“母亲” / 107

方案 2: 母亲节家居用品、厨具大展销 / 109

母亲节促销经典 2 案例 / 110

案例 1: 赞助“幸福工程”, 让天下妈妈更幸福 / 110

案例 2: “帮宝适”母子开心送不停 / 111

你问我答 (相关知识链接) / 112

什么是“样品派送”促销 / 112

“样品派送”的优点与执行原则 / 113

第 12 章 六一儿童节促销 / 115

儿童节的由来与促销分析 / 115

儿童节促销 2 方案 / 117

方案 1: 欢乐儿童节, 有学有玩无极限 / 117

方案 2: 庆六一, 购物赠毛绒玩具 / 118

儿童节促销经典 3 案例 / 120

案例 1：小朋友们齐动手，打扮我们的“光明学童奶” / 120

案例 2：奇宝饼干洋娃娃被哄抢 / 121

案例 3：“力波”啤酒“情系希望工程”活动 / 122

你问我答（相关知识链接） / 124

儿童节促销的 6 大关键点 / 124

“付费赠送”的 3 大操作要点 / 125

第 13 章 端午节促销 / 126

端午节的由来与促销分析 / 126

五月五端午促销 3 方案 / 127

方案 1：画龙舟说屈原比赛 / 128

方案 2：亲子陆地龙舟赛 / 129

方案 3：家庭“集集乐”活动 / 130

端午节促销经典案例 / 131

案例：端午节包“爱心粽子”比赛 / 131

你问我答（相关知识链接） / 133

促销游戏的利弊分析 / 133

如何掌握“促销游戏”活动的分寸 / 134

第 14 章 父亲节促销 / 136

父亲节的由来与促销分析 / 136

父亲节促销 2 方案 / 138

方案 1：父亲节，玩互动游戏送大礼 / 138

方案 2：温馨父亲节，购物欢乐三重送 / 140

父亲节促销经典案例 / 141

案例：海尔剃须刀，献给父亲节的时尚礼物 / 141

你问我答（相关知识链接） / 142

以情动人的情感促销法 / 142

感性消费的促销宣传3策略 / 143

第15章 七夕——中国情人节促销 / 145

七夕情人节的由来与促销分析 / 145

七夕情人节促销2方案 / 147

方案1：爱在七夕，欢乐购物送大礼 / 147

方案2：七夕情人节，精彩无限送大礼 / 149

七夕情人节促销经典2案例 / 150

案例1：千年之爱——TCL情话大奖赛 / 150

案例2：做“金日”金伴侣，赢金日金典大奖 / 152

你问我答（相关知识链接） / 153

赠品促销操作8点 / 153

赠品促销之经典案例评析 / 155

案例1：“太太”口服液，让女人更出色 / 155

案例2：“福临门”食用油加护手霜，好油好手烧好菜 / 155

案例3：“蝶妆”岁末狂欢超值大赠送 / 155

案例4：柯达千言万语，不如一张相片贺卡 / 156

案例5：红桃K给最爱的人，送最用心的礼 / 156

第16章 中秋节促销 / 157

中秋节的由来与促销分析 / 157

团圆中秋节，促销2方案 / 159

方案 1: 欢乐中秋节, 购物送大礼 / 159

方案 2: 花好月圆人团圆, ××送礼礼连礼 / 161

中秋节促销经典案例 / 163

案例 1: 雀巢咖啡, 中秋送温馨 / 163

案例 2: “老蔡”中秋礼送“夏士莲”洗发水 / 165

你问我答 (相关知识链接) / 166

文化促销知多少 / 166

文化促销的四大策略 / 168

第 17 章 教师节促销 / 171

教师节的由来与促销分析 / 171

情动教师节促销 2 方案 / 173

方案 1: 尊师重教, 购物娱乐一起来 / 173

方案 2: 教师节公益义捐拍卖会 / 174

教师节促销经典 2 案例 / 176

案例 1: “脑轻松”, 我为老师打电话 / 176

案例 2: 新学期上学, “智强”为我免学费 / 177

你问我答 (相关知识链接) / 178

公益赞助促销之优缺点分析 / 178

公益赞助促销运作四部曲 / 180

第 18 章 国庆节促销 / 182

国庆节的由来与促销分析 / 182

国庆节促销 2 方案 / 184

方案 1: 十一黄金周, 三重大礼等你来 / 184

方案2：黄金周送健康，食品新品特卖会 / 186

国庆节促销经典2案例 / 187

案例1：“摩托罗拉”CD928淘金记 / 187

案例2：吃“达能”饼干，有滋有味赢大奖 / 189

你问我答（相关知识链接） / 190

特卖促销的分类与操作要素 / 190

第19章 重阳节促销 / 192

重阳节的由来与促销分析 / 192

金秋重阳促销2方案 / 194

方案1：重阳礼敬老人，温馨健康大奉送 / 194

方案2：重阳送好礼，感念父母恩 / 196

重阳节促销经典2案例 / 197

案例1：“保龄参杯”敬老爱老知识大赛 / 197

案例2：“活力钙”评双星（寿星、孝星）活动 / 198

你问我答（相关知识链接） / 200

竞赛促销的5大注意要点 / 200

竞赛促销的优缺点分析 / 201

第20章 万圣节促销 / 203

万圣节的由来与促销分析 / 203

万圣节促销方案 / 205

方案：沟通无极限，乐在万圣节 / 205

万圣节促销经典2案例 / 206

案例1：冬日送暖给宝宝，爱心奉献大礼包 / 206