

# 商战突围 促销为王

家居建材行业促销宝典

周杨 赵龙 / 著



中国轻工业出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

商战突围 促销为王：家居建材行业促销宝典 / 周杨，  
赵龙著 —北京：中国轻工业出版社，2011.1

ISBN 978-7-5019-7934-9

I ①商… II ①周… ②赵… III ①建筑材料—销  
售—方法 IV. ①F765

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第222926号

策划编辑：古倩            责任编辑：古倩            封面设计：印象·迪赛  
版式设计：印象·迪赛      责任终审：张乃东            责任监印：张可

出版发行：中国轻工业出版社（北京东长安街6号，邮编：100740）

印刷：三河市世纪兴源印刷有限公司

经销：各地新华书店

版次：2011年1月第1版第1次印刷

开本：787×1092 1/16 印张：15.75

字数：350千字

书号：ISBN 978-7-5019-7934-9 定价：50.00元

邮购电话：010-65241695 传真：65128352

发行电话：010-85119835 85119793 传真：85113293

网址：<http://www.chlp.com.cn>

Email：[club@chlp.com.cn](mailto:club@chlp.com.cn)

如发现图书残缺请直接与我社邮购联系调换


101217K4X101HBW

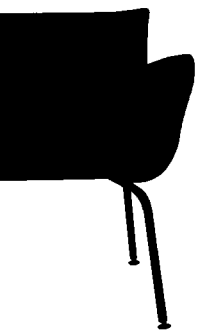
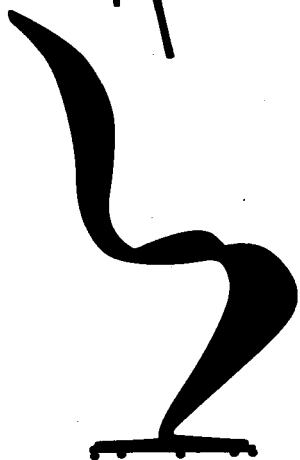
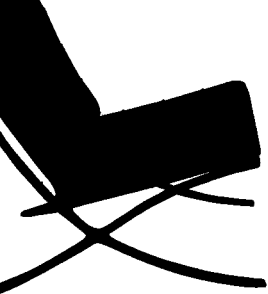


# 商战突围 促销为王

家居建材行业促销宝典

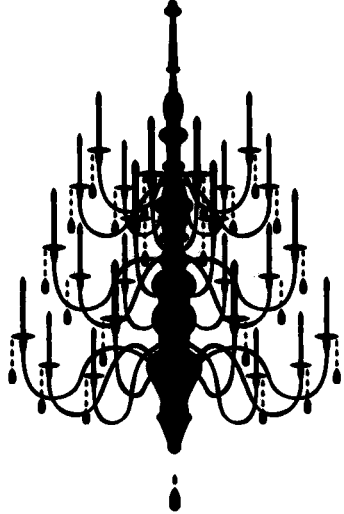
周杨 赵龙 / 著

 中国轻工业出版社





做顾客的设计师——满足顾客需求 打造人性化服务



# 前 言

2009年随着世界金融危机的到来、房地产行业的动荡，家居建材行业进入行业震荡期。震荡期的表现是多方面的，流通行业继续跑马圈地，业已形成的流通行业格局一次次被重新改写。据统计，目前每年新增家居商场面积近1200万平方米，也就是说每年至少有120家家居商场在各地开业。在天津，2010年四家全国性商业巨头规划开设8家新商场；在宁波，每开发3平方米房地产就有1平方米家居商场开业。在行业震荡期，消费者的需求稳中有落，特别是一二级市场，受宏观调控的影响已经显现，消费需求被推迟，市场缩小了，而消费者对价格、品牌选择更加理性，选择的增多使消费更加分散了。

流通业的扩张，生产企业的竞争，消费者的需求减少，这些直接造成市场价格战爆发。不在价格战中突围，就在价格战中阵亡！价格战的结果是品牌形象的损失，是企业利润的减少，是经销商的微利运营。

那么，如何突围？——变价格战为促销战！

做有理由的促销活动！在周末塑造销售氛围，在小节日做情感公关，在大节庆打让利折扣牌，让每一次促销都给予顾客温馨而快乐的记忆，让每一次活动都有销售促进的效果。

给消费者购买的理由，给自己打折的理由，这本书就给足了你理由！

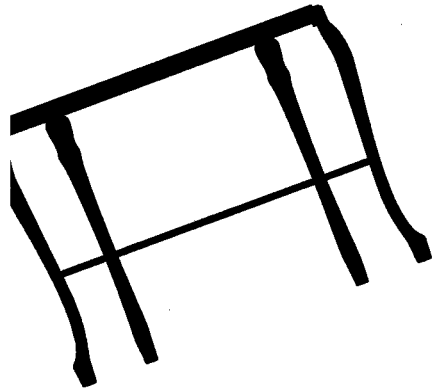
把打折变成活动，把金钱交易做得温馨，这本书教会你方法！

让我们信心十足地迎来“促销为王”的时代，有了《商战突围促销为王》，让促销变成快乐的销售体验！

周扬

2010/11/2于北京

# 目 录





# 商场篇

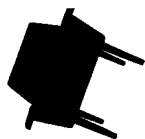
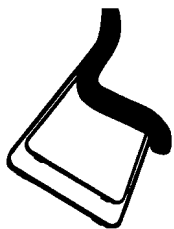


- 先抽折扣再选家具——把折扣主动权交给顾客 / 18**
- 送给客户身份和特权——不打折就送停车卡 / 20**
- 巧用机会聚人气——开门抢票活动 / 22**
- 1225魔法盒——浓情圣诞季，购物三重礼 / 24**
- 回馈老顾客 留住新顾客——商场金蛋砸不停 / 26**
- 无拘无束沙滩享——体验营销出新招 / 28**
- 全家“粽”动员——端午节促销活动 / 31**
- 抢占心智，赢得销售——六一儿童节书法大赛 / 34**
- 一箭双雕的智慧——大学生暑期特训营 / 37**
- 打折有“理”——圣诞老人的吉祥使命 / 39**
- 特殊时机巧盈利——世界杯的促销时机 / 42**
- 促销也以人为本——红星美凯龙夜场特卖 / 44**
- 消费教育 文化先行——居然之家科学睡眠日 / 46**

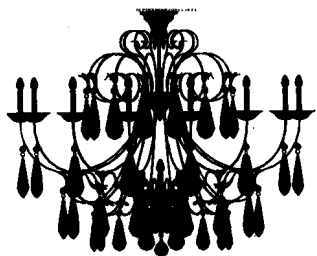
# 经销商篇



- “敌进我退”后发制人——充分利用竞争对手的宣传推广 / 50**
- 八五折成就的全免单——最大刺激拉长旺季 / 52**
- 不会丢弃的宣传单——春节贴门联 品牌记心中 / 55**
- 地毯式的“敲门”战术——促销前最巧妙的上门宣传 / 57**
- 定金升值 钱可生钱——用定金撬动消费 / 60**
- 对内“促销”更重要——“开单喜糖”调动导购情绪 / 62**
- 高温点热家具销售——买家具享受“高温补贴” / 64**
- 逛家具商场 寻意外之宝——偏僻店面的另类营销 / 67**
- 给消费者幸福体验——情人节送五星酒店豪华享受 / 70**
- 角落也能创造销售奇迹——母亲节签名惠购活动 / 73**
- 借势商超 联盟促销——淡季不淡新思路 / 77**
- 实惠促销王牌——教师节促销活动 / 80**
- 竞猜促销炒热家具店——新店更要吸引消费者 / 83**
- 放电影 卖家具——走到潜在客户身边做足宣传 / 86**



- 买家具送年夜饭——让顾客过一个省心年 / 88**
- 满城尽是预购卡——春节预购明年消费 / 91**
- 名不“虚”传——幸运抽奖 一字千金 / 94**
- 藕断丝连情绵绵——维护老顾客靠真情付出 / 97**
- 抢占先机从交订金开始——十一促销订金三倍返还 / 99**
- 亲身见证品质 大众传播效应——六·一节儿童骑车比赛 / 102**
- 轻松的卖场吸引人——踩气球赢花生油 / 105**
- 唤起老客户 点亮新客户——圣诞节促销活动 / 107**
- 让顾客从心里接受高价产品——放松心情 培养感情 / 110**
- 让家具生动起来——儿童家具全家总动员 / 113**
- 新春三月 真情回馈——三月联合促销活动 / 115**
- 四两拨千斤式促销——赞助式促销活动 / 117**
- 送靠垫卖沙发——家居知识课堂走到顾客身边去 / 119**
- 体验式促销引领促销新风尚——春节捉鱼年年有余 / 122**



**万元也能找到形象代言人——热闹的店面喜事多 / 125**

**温馨提示 欲擒故纵——语出惊人的车体条幅广告 / 128**

**小地垫 大效应——品牌宣传无处不在 / 130**

**一辆轿车轰动一个城——迅速打造新店知名度 / 133**

**再次激起老顾客的口碑——十倍重金寻找第一位顾客 / 135**

**真心换业绩——建立家具CLUB / 137**

**周末电影院——家庭式的体验打动顾客 / 139**

**周末换个家——宜家教我情境式家居销售 / 141**

**专家式家居顾问促进销售——家居知识课堂给您支招 / 143**

**捉迷藏 赢现金——儿童家具六一促销 / 146**

**自创节日促销法——“打折月”促销大行动 / 149**

**做顾客的设计师——满足顾客需求 打造人性化服务 / 152**

# 厂家篇



- 买家具 送旅游**——为客户圆梦而不是廉价赠送 / 156
- 老酒新瓶也醉人**——淡季促销创奇迹 / 159
- 新品打入市场 引起大众好奇**——悬念式广告的力量 / 162
- 引爆全场的亲情促销**——3月8日给她爱的味道 / 164
- 做慈善事业 树企业品牌**——抗洪救灾时的爱心义卖活动 / 167
- 在工厂快速成交**——“买家具 看工厂”新型品牌传播及销售  
渠道 / 169
- TATA总裁封笔签售**——稀缺性消费的力量 / 172
- 新中源陶瓷让购物变成旅游**——开启旅游包机新航线 / 174
- 百强蹦床赚足注意力**——时尚运动创造产品体验 / 177
- 多乐士健康促销**——赠送虚拟新鲜空气 / 179
- 借势国家大事**——百万笑脸迎世博 / 182
- 嫁接资源 互动双赢**——与商家联合促销 / 184

# 开业篇



**用活代言 轰动全城**——竞争市场中的开业造势 / 188

**新店开业的组合营销策略**——如何让平淡的开业活动发挥200%的  
效益 / 191

**策反别人的消费者**——新店开业买赠新招 / 194

**活动相同 规模取胜**——充分掌握竞争对手的信息一招制敌 / 197

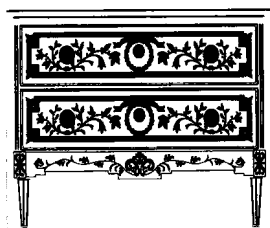
**一张永远刷不完的现金卡**——小小金卡传遍县城 / 200

**祝福新店幸福顾客**——折扣还是奖的好 / 202



## 团购篇

- 小猫钓鱼式团购**——创造顾客资源 营造消费热情 / 206
- 资源联动式团购**——不出小区选家具 / 208
- 隔山打牛式团购**——教师节的定点爆破 / 210
- 耳听为虚 眼见为实**——小区样板间的力量 / 212
- 近在咫尺的商机**——新业主促销活动 / 215
- 量身定制 真心为你**——社区团购细心者胜 / 217
- 团妈：我们是一家**——借助媒体扩大团购 / 220
- 万人砍价曲亿团**——曲美团购活动 / 222



## 网络篇

**家具也网购**——创造时代感 抓住新财富 / 226

**利用网络游戏的吸金大法**——“偷菜”有理 家具让利 / 228

**一秒钟的促销奇迹**——五一潮人秒杀大行动 / 231

**“盖楼”促销**——小品牌也有大市场 / 234





## 展会篇

**T形台秀家具——创意新品发布会 / 238**

**把一个概念传达透彻——充满品牌个性的展会活动 / 242**

**如何赢在展会——组合拳法征服展会 / 245**