

营销锦囊

每一家新店开业,大家都充满期待,但小店不是大超市,不是大卖场,所以小店的开业在于借势,而不是造势,明确了这一点,就不会去浪费精力,浪费财力,做一些无谓的事情。

新店开业“借势”营销才能使巧劲



一般说来,一家小店开业,做好以下几个方面,基本上就可以达到新店开业的效果:

借装修为开业造势

很多店在装修期间的促销是一片空白,十来天的装修期,店门口人来人往,白白浪费了,其实这时可以做一个显眼的大喷绘,一个临时性的广告,花费不是很多,100元多点就可以,广告内容可以是即将开业的品牌形象宣传,也可以是开店促销的一点透露,还有一种省钱的方法就是拉一个条幅,上写“距某某店开业还有多少天”,也是不错的,造成顾客的期待与好奇心,为即将开业造势。

另外制作精美的招聘广告也是宣传品牌的好机会,很多店只是简单地写个招聘二字或几句招聘要求;因为开店要涉及招聘导购人员,精美的招聘广告有时意义大大超过招聘本身,起到很好的宣传作用。其实我们以前也看到一些公司在报纸上通过整版的招聘广告来显示公司的实力,道理与这个是一样的。

借周末为开业造势

青羊区汪家拐商会隆重成立 打造一对一部门专属服务



■ 本报记者 喻永国

4月23日,成都市青羊区汪家拐商会在城市名人酒店隆重成立。并召开了第一次会员代表大会。选举了四川省财富联盟投资股份有限公司董事长袁清和为会长,汪家拐街道办事处副书记程卫为秘书长。

商会是市场经济发展到一定阶段的产物,也是现代市场经济体系的一个重要环节。改革开放以来,商会对于完善市场经济体系,促进国民经济增长,促进构建社会主义和谐社会,以其特有的地位和功能起到其他任何社会中介组织不可替代的作用。为抱团发展,异地商会如雨后春笋方兴未艾,层出不穷。然而,地区商会也顺势应运而生,成都市青羊区汪家拐商会便是这样一个区域

性商会。

据了解,成都市青羊区汪家拐地处成都市闹市区,紧邻天府广场西北角,该区域有着丰富的商业资源。汪家拐商会的成立,搭建创造了汪家拐企业与政府沟通平台,为汪家拐招商引资、为辖区企业解决切实问题,为企业创造企业发展之家,实现企业、政府联盟共赢。汪家拐商会的成立,将整合辖区内所有资源,首先满足内需,比如辖区内的大型会议、活动首选辖区内酒店;达到资源有效利用,拉动辖区内企业发展。

第一届会长袁清和说,当选成都市青羊区汪家拐地区商会会长,倍感荣幸,同时也感到一种责任。作为商会会长,怎样解决会员企业的需求,这是需要颠覆传统商会概念的思维。今天的中国进入了金融大爆发时代,小商

苏州楼市:渠道营销多样化吸引眼球

正所谓做营销要“十八般武艺样样精通”,这样才能在市场上获得较高的关注,对于开发商也是如此。以至于营销渠道的多样化成为行业内共识,除了运用成本较低的派发传单进行商品促销之外,各个开发商的营销策略确实也能让众多购房者眼前为之一亮,进而为项目聚集了大量人气。

借名人炒作 提升曝光度

4月12日,由苏州绿城联合苏州日报报业集团主办的“桃花源马未都文化论坛暨绿城桃花源案名发布会”活动,邀请了央视《百家讲坛》主讲人、观复博物馆创办人及现任馆长、收藏大家马未都、著名作家范小青、叶兆言、曹林娣等文化名人。苏州绿城借助收藏大师马未都先生的一句“中国不会有第二个苏州,苏州不会再有第二个桃花源。”再加上众多全国性主流媒体的到场,对绿城苏州地王项目的每一步动作进行了大肆的宣传,赢得了业内同行以及媒体的高度

关注,提升了曝光度。

更换名目 吸引眼球

未见其人先闻其声,一个项目的宣传,最需要有个好“名称”。在苏州市场上,也不乏有开发商为加大宣传力度而更改名目的做法。如位于吴中中山区域的水路十八湾,本就更名为庄子,既有将别墅称“庄”之义,也有暗示宜居逍遥之内涵。还有预计在7月推出的姑苏桃花源五期,现已定名为金山别墅,虽然桃花源更适合别墅之称,但是见得多了便就俗,容易给人造成听觉上的疲劳。更名之后的金山别墅再辅之以优美的环境和优越的区位,更能抓住购房者的心理。

抽奖活动 百分之百获奖

抽奖活动,也是开发商百用不厌的营销策略之一,这类抽奖活动的奖品通常都较为实用和有吸引力,购房者的接受度较高。在2013苏州春交会上,保利居上推出“保利大转盘大奖”赚“回家”活动,推出实物大

感,静悄悄的店面让女性顾客缺乏安全感,不利于放松心情购物。

借促销为开业造势

由于长期养成的习惯,如果开业没有一些促销之类,顾客会不适应,其实并不是要求卖赠商品有多大价值,也并不是要求一定要让利;新饰界饰品店开业的促销一般是办理白金卡,由于我们的白金卡做得很特别很精致,市场上一般是见不到的,女孩子一见就喜欢,特别是背面有三行字,谁见了谁高兴:“谨以此卡送给成功女性时尚女生有女人味的女人”,所有的女性都能对号入座;而且白金卡促销与一般的卖赠打折是不一样的,卖赠打折是一次性,而赠送白金卡可以增加顾客的黏性,促使顾客二次再次购物。

当然如果是一张普普通通的贵宾卡,则没有这种神奇效果,很多人拿了就扔了,但新饰界的白金贵宾卡不同,因为她不但是一张卡,更是一件工艺品,具有收藏价值,女孩子舍不得,这也是当初制作白金卡时首先考虑的,所以造价也不便宜,是一般贵宾卡的四五倍左右。很多店在制作贵宾卡时,关注的是打多少折,还有一些可笑的解释权之类的套话,而我们把注意力放在卡的工艺性收藏性上,从更深层次来阐述贵宾卡,这是我们的独创。

借商品为开业造势

新店开业,顾客进店,顾客图的是新鲜,而我们则要让顾客有购物的体验;当顾客有了一次在店中购物的体验后,下次来,就有顾客的感觉,下次来心情就会放松;这就是为什么我们理发喜欢去熟悉的理发店而不会每一次都会去换一个地方;另外当顾客选购了第一件商品时,会大大增加购买其他商品的购买欲望;这就是为什么本来我们到超市只是为了买一瓶洗发水,最后搞了一大堆东西回来。

所以准备一些价廉物美,人人都可以购买,多一个不多,少一个不少的商品,是非常有必要的;例如超市常常会把鸡蛋、洗衣粉、食用油做为此类商品;新饰界饰品店开业时总是会多准备一些小耳环,小戒指,指甲油之类,也是这种商品。

(中华家纺网)



大江工业公司全力打造特种车桥第一品牌

大江工业公司始终坚持“特种差异化、品牌专业化”的差异化经营战略来逐步占领国内汽车起重机、非公路运输车辆、以及特种车辆和工程机械等领域车桥市场份额,并立志实现将大江“迈克”车桥打造成为“中国特种车桥第一品牌”的目标。

图为该公司车桥桥芯生产线上的员工精益求精、认真工作的场景。

马占超 摄影报道

锡柴国四机销量快速增长

今年1季度,锡柴国四系列发动机的销量同比增长达到410%。4月份,又获得了一汽解放、一汽客车、厦门金龙、苏州金龙、上海申龙、西沃客车、中通客车等多宗订单。随着国家全面实施国四排放标准的期限日益临近,锡柴国四机的销量开始出现快速增长的势头。

为了适应国家排放标准升级的要求,我厂从前几年起就全系列搭建了国四产品平台,并开始了市场的培育。柴油、天然

气两种燃烧介质以及采用的多种技术路线,让不同的用户群体有更多的选择。一些创新的个性化设计,能够更好地适应用户的实际需求。经过北京、深圳等地用户的实际使用,锡柴国四机稳定的性能和可靠的质量被广泛认可,成为国内主要卡车、客车厂家首选的配套动力。自2008年投放市场以来,锡柴国四机的销量逐年递增。

(鲍贵林 何广山)

从线上到线下 从网聊到面聊 商会网成为商务社交的开拓者



大会辩论现场 记者 吴礼明 摄



商会网总编辑张雄杰在会上致辞。

记者 吴礼明 摄

■ 本报记者 吴礼明

2013年4月24至25日,由商会网主办,中国中小企业国际合作协会、APEC中小企业服务联盟、世界经济贸易联合促进会、中国电子商务协会等联合支持的“2013商会大会”在杭州洲际酒店举行。商会网注重从线上到线下,从网聊到面聊,已成功举办了四届商会大会,影响力越来越大。

“今年有800家商会、协会参与协办,报名参加的企业家突破了8000人,已使商会网成为商务社交的开拓者”,商会网董事长何振明向记者介绍今年商会大会规模时,心中充满感激和感恩。

商会网总编辑张雄杰致辞说的,“我们在短短的2个月之内就组建了两支有10位知名浙商、苏商、鲁商等不同领袖组成的企业家辩论队,以正方、反方形式共同探讨在网络时代格局下,民企创新的新战略和发展新动力”,已成为本届大会的亮点。

在以“商会合作论坛——科技力量和民企新战略”为主题的主论坛上,APEC中小企业服务联盟秘书长黄殿文和民进中央经济委员会副主任、中国温州中小企业发展促进会会长周德文发表了精彩致辞,提出了对中小企业创新发展的全新战略思

考。周德文指出,“随着移动互联网的发展和第三次工业革命的浪潮,浙商以传统制造业和传统市场的资源性发展模式受到前所未有的挑战。”只有依靠新科技的力量实现企业创新,才能更好地实现企业转型发展。

在企业家辩论赛中,正方认为,民营企业发展的外部环境发生了天翻地覆的变化,依靠粗放型增长模式发家的浙商日子尤为艰难。因此要应对第三次工业革命的冲击,民企只有提升自身的创新能力随之做出相应改变,增强自身对产品市场的敏感程度,及时对市场需求作出反馈才能实现发展。然而,反方却认为,民营企业在发展创新的路上面临资金、土地、税收等众多窘境,因而,民营企业的路屡受挫。“不创新是等死,创新是找死”,民营企业已被“创新”两个字缚牢。企业的“创新”是一个置之死地而后生的过程,它不仅包括自身产品升级,还包含了有企业内部组织形式组织架构的改革,甚至是商业模式之转变。因而,民营企业也需要政府政策上的扶持,做民营企业的坚强后盾。

围绕“民企创新究竟依靠政府扶持还是自主创新”这一主题,由袁岳和郑明治带队的辩论团展开了激烈辩论。郑明治带队的正方辩手支持民企创新依靠政府扶持,他们表示政府拥有的创新、政策、教育、科研、金融等资源在民企创新之路上发挥了不可替代的作用。一方面,政府应该采取各种政策上的扶持来推动企业创新的积极性;另一方面,政府应该提供资源支持,以帮助企业提升自身的创新能力,使其适应市场的需求。

大会在深入剖析新科技时代背景下民企面临的创新困境的同时,也为企业家们寻找到了创新灵感,为中国民营经济更好地发展和创新指引了新的方向。因此,2013年商会大会是一场辩论新科技的年度盛会,是一场引领创新的脑力风暴,是一个展望新动力的完美旅程。

遗失启事
李昌忠租赁保证金伍万元正
的收据遗失,编号为 5010933。
特此申明。