

一看就懂的

促销技巧

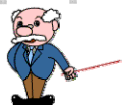
第1章 促销的形态及类型

促销最简单的定义是指：针对消费者规划出购买的诱因以及提供某些回馈等，然后再借此引起消费者的购买欲望，或促使其立即采取购买的行动，而消费者也会确实地在此活动中获得优惠或回馈。

本篇有三个章节，将分别分析促销的基本形态及类型。第一章除了介绍大家熟知的零售促销外，也将介绍由制造商所主导，零售商配合的消费者促销、针对渠道商所举办的渠道促销和不同形态商品的业者共同举办的异业促销。

第二章介绍在吸引新、老顾客时，促销活动规划设计的不同，另外“多重促销”也是经常应用的促销手法。第三章主要介绍制造商和零售商在促销活动时，双方就利益变化上的处理方式，及制造商附加赠品时零售商的处理态度。

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

十五年品牌教育机构 教委批准正规办学单位 (教证: 0000154160 号)

美华管理人才学校携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学 费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《工厂管理》MBA 高等教育双证班	高级工厂管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】xchy007@163.com



【报名须知】

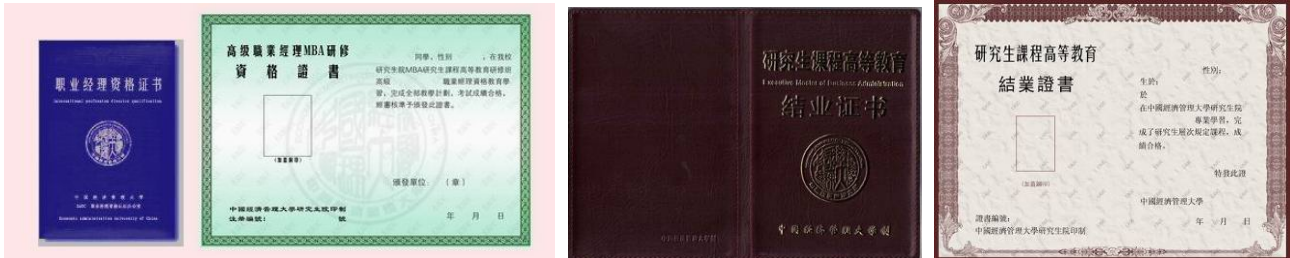
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020 收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018034</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505 户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

第1课

基本形态及类型

最常见的促销活动，是由制造商或零售商直接针对消费者举办的消费者促销或零售促销，这些活动皆由零售商执行，只是前者的相关促销成本由制造商负担，包括宣传及赠品，像是每年入夏常见的各品牌空调促销就属此类，后者的相关成本则由零售商负担，包括宣传、赠品及折扣优惠，但零售商多会向制造商洽谈合作促销，要求降低供货价格等，以减少促销成本。

而由制造商发起，针对渠道商所举办的促销活动，称为渠道促销，相关成本当然由制造商负担，主要目的是鼓励零售商渠道更积极促销自家商品，通常是提供销售人员业绩奖金，或是提供促销活动，即称为异业促销，常见于社区型商圈的各类店面联合促销，或是公司旗下不同商品的全国性联合促销，尤其是商品及客层具互补性的业者，更适合异业促销。

促销活动若以对消费者回馈方式的差异划分，又可区分为立即回馈及延迟回馈两种类型，前者通常就是价格优惠，可能是全面折扣特卖或是限时特价抢购，买一送一也很常见；至于后者，多是积点换赠品，或是消费送彩券参加抽奖，不过因多设有条件，不如立即降价回馈吸引消费者，因此较常搭配立即回馈型促销，再设定较高的延迟回馈消费额度门槛，针对高消费族群加码送赠品，比较吸引人。



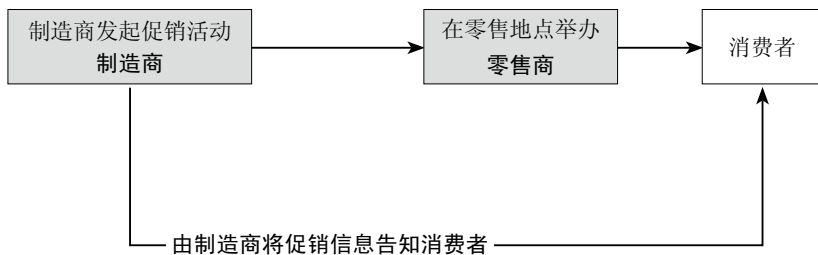
消费者促销

由制造商或供应商，直接针对消费者所举办的促销活动，称为“消费者促销”，但活动仍由零售商执行，只是相关促销成本由制造商负担。像是每年入夏常见的各品牌空调促销，制造商会在各媒体刊登广告，买空调附赠的赠品向零售商领取，但一样是由制造商提供，就属此类促销活动。

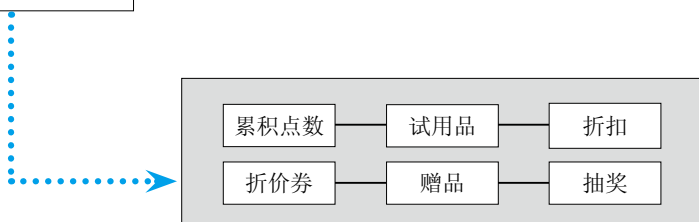
简单易懂
看这里

由制造商或产品供应者，直接针对消费者发起促销活动，活动在消费者购物地点的零售商处举办，制造商或产品供应者通过电视、广播、报纸、传单等方式传递促销信息，并主导促销活动，但必须与零售商密切配合，才能达成促销目标。

由制造商或供货商发起，并直接将促销信息告知消费者，但促销活动在零售地点进行。



最常见的消费者促销法



1-2

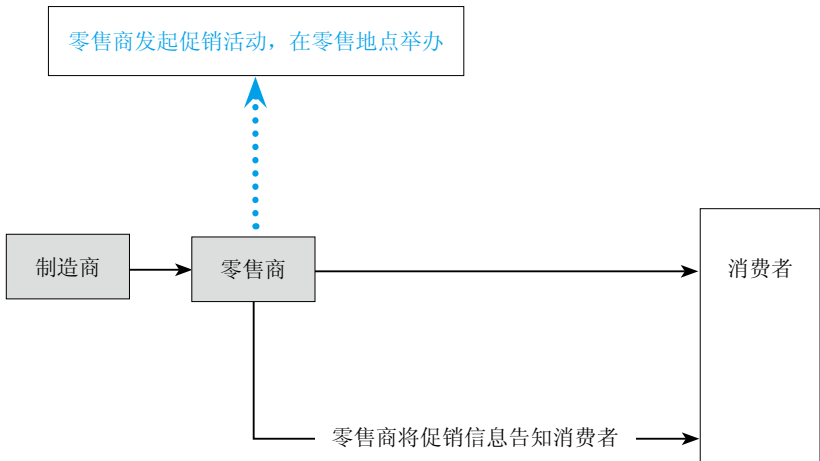
零售促销

由零售商发起，针对消费者所举办的促销活动，称为零售促销，活动当然在零售地点进行，相关促销成本也由零售商负担，包括宣传、赠品及折扣优惠。但零售商多会向供货商洽谈合作促销条件，例如降低供货价格、提供销售人力支持等，而供货商碍于维护合作关系，也都会配合。

简单易懂
看这里

对消费者而言，零售促销与消费者促销两者之间并无太大的差异，因为都是在零售地点举办，只是一种是制造商或产品供应者主导，另一种是由零售商主导。实际上，促销手法也大致相同，即使是由零售商主导的零售促销，也必须依靠制造商或产品供应者的强力支援，促销目标才能顺利达成。

由零售商发起，将促销信息告知消费者，且促销活动在零售地点举办。



I-3

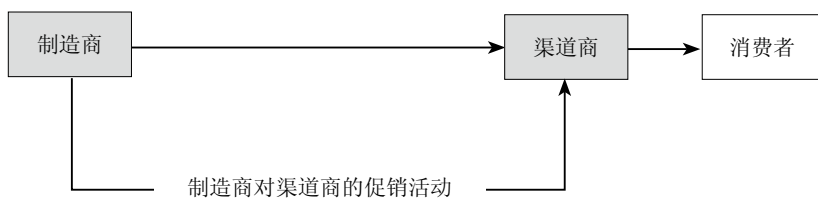
渠道促销

由制造商发起，针对渠道商所举办的促销活动，称为渠道促销，主要目的是鼓励渠道销售人员，更积极促销自家商品，以免自家商品埋没在众多品牌商品中，促销方式通常是提供销售人员业绩奖金，或是提供销售渠道业绩退佣等。

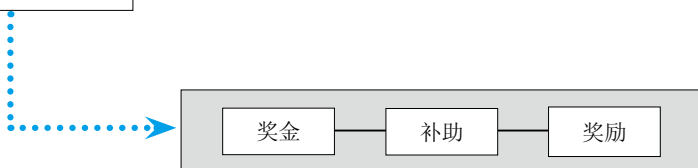
简单易懂
看这里

渠道商所销售的商品种类众多，为促使渠道商对特定品牌商品的推荐更为尽力，制造商或产品供应者应针对渠道商举办促销活动，以激励渠道商更积极销售自家商品，加速业绩成长。

制造商对渠道商的促销活动



最常见的渠道促销法



1-4

异业促销

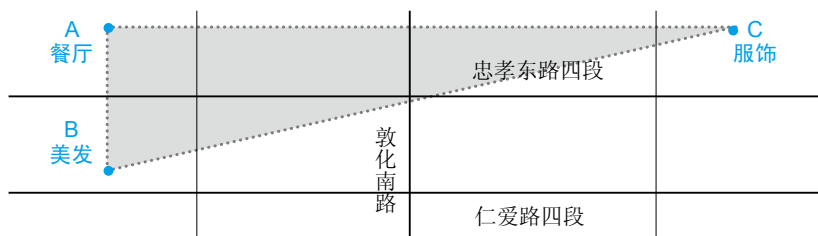
由许多不同行业的零售商共同发起促销活动，称为异业促销，常见于社区型商圈的各类店面联合促销，或是公司旗下不同商品的全国性联合促销，有时中小型业者因为商品具有独特性，也会被大型连锁零售渠道相中，进行异业促销，尤其是商品及客户具互补性的业者，就算规模差异大也适合异业促销。

简单易懂
看这里

异业促销是由两种以上不同形态商品业者，共同举办的促销活动。对于一般中小型业者而言，此促销方式可以增加品牌曝光率，并借此吸收更多非预期中的消费者。而大型公司多元化经营，旗下事业的商品类别多，又分属独立公司形态的时候，让这些商品“异业促销”也是一种提升营业额的妙招。

1 社区型异业促销:

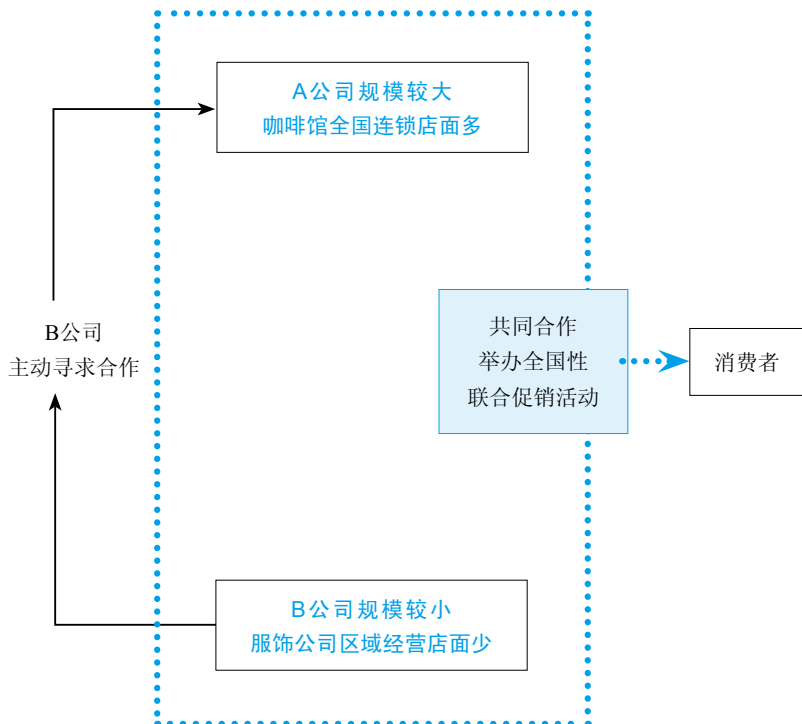
各店之间距离近，客户接近可互相交流。



例如：在同一个社区商圈内的餐厅、服饰店及美发店等，共同举办促销活动。

2 全国性或大区域异业促销:

参与异业促销的公司一方规模较大，另一方规模较小，但与大公司商品有互补作用，或是小型独特供货商与大型连锁渠道商合作。



1. 通常是B服饰公司主动寻求A连锁公司的合作。当然连锁公司会审慎评估合作的利益。

2. 这种异业促销的方式对连锁店也有好处，若双方条件谈妥可以带来可观的额外绩效。

I-5

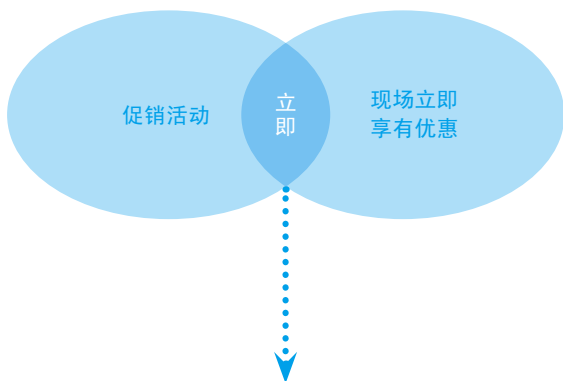
立即回馈型

若以对消费者回馈方式的差异，促销活动又可区分为立即回馈及延迟回馈两种类型。前者通常就是价格优惠，可能是全国折扣特卖或是限时特价抢购，买一送一也很常见。而常用来吸引新顾客的赠送样品、折价券等促销手法，也属立即回馈型，这

种没有附属条件的降价促销最吸引消费者，但不能太常举办，以免养成消费者的预期心理。

简单易懂
看这里

消费者在购物的同时，现场立即享有优惠，没有任何附属条件，属于“短期回馈”促销类型。



例如：

全面降价：本店今日不限商品，全部8折大降价！

限时抢购：下午五点到六点，生鲜区帝王蟹每只只要300元！

买一送一：大请客，鸡腿买一只送一只！

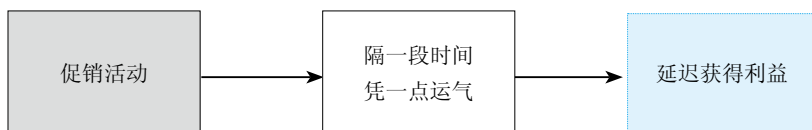
I-6

延迟回馈型

所谓“延迟回馈”型促销，多是集点换赠品，或是消费者送彩券参加抽奖，较常用来稳定既有顾客，以吸引他们重复购买，不过因多设有附属条件，无法立即吸引消费者，因此较常搭配立即回馈型促销，设计较高的延迟回馈消费额度门槛，针对高消费族群在降价优惠之外，再加码送赠品，比较吸引人。

简单易懂
看这里

消费者必须填写资料，或等待一些时日，有时还得凭运气，无法立即享有优惠，而且有附属条件，属于“长期回馈”促销类型。



例如：

累积点数换赠品：消费100元集1点，集满10点可换赠品！

活动截止日：即日起至10月30日止。

抽奖游欧洲：买1 000元送一张抽奖券，头奖免费游欧洲！

抽奖日：11月15日在本店公开抽出各奖项。

第2课

促销之目的及使用时机

“促销”顾名思义就是“促使消费、促进销售”，如果顾客人数还有成长空间，就应着重吸引新客户，或提升老顾客的重复消费率。倘若商圈客源已经饱和，就应着重提高消费金额，让老顾客消费单价增加。

促销目的不同，所采取的促销策略、施行的时机也不同。像是若要吸引新顾客，通常会运用赠送免费样品、折价券或折扣优惠等促销策略，施行时机多是在营业额成长停滞不前时；而若要巩固老顾客，通常会采用累积点数送赠品或摸彩等促销策略，施行时机则是在老顾客购买率及购买单价下滑时。

有时促销目的很多元化，既要吸引新顾客也要巩固老顾客，还希望有宣传效果，也会采取多重促销策略，不会只用一种手法，因此常见的有来店礼、试用品、折扣优惠、累积点数送赠品，或消费满额抽奖等多重促销。

2-1

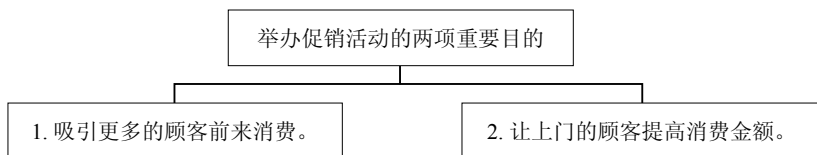
促销之目的

促销的主要目的就是带动消费人潮、提高销售业绩，而究竟是要带动人潮还是提高业绩，就看公司目前销售状况。如果顾客人数还有成长空间，就应着重带进新客户，或提升老顾客的重复消费率；倘若商圈客源已经饱和，就应着重提高消费金

额，让老顾客消费单价增加，可能是买高价商品，或是买大量商品。促销的目的不同，所采取的策略自然不一样。

简单易懂
看这里

促销的目的是要创造更多的利益，也就是增加销售额，赚更多的钱！所以不管营业规模的大小，只要是想在激烈的竞争环境中继续成长的公司，促销活动就有其必要性。



目的1：吸引更多的顾客前来消费。.....➡

- (1) 让新顾客不断增加。
- (2) 让顾客的重复消费率持续提高。
- (3) 创造热络购物情境，将原本犹豫不决的顾客吸引过来！

目的2：让上门的顾客提高消费金额。.....➡

- (1) 买A商品之后，诱使再买B商品→越买越多！
- (2) 原本一个人来，促使其带家人、朋友一起来→扩大消费群体！
- (3) 本来买普通商品，现在改为买高级商品→消费商品单价提高！

要选择哪一种促销方式？

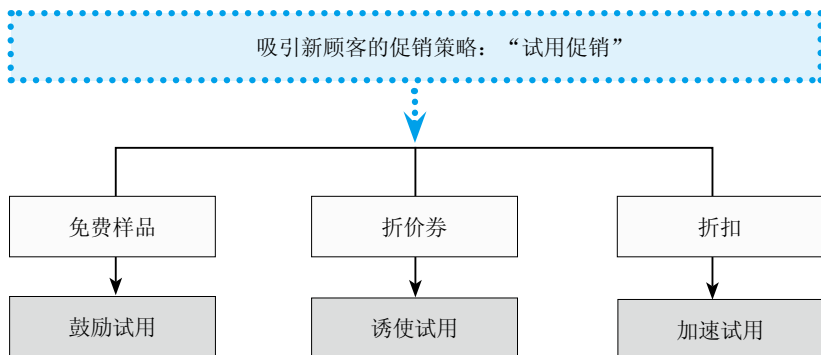
只要将促销目的整理得越完整，就越可以找出更明确的促销方向，对于要采用哪一种促销方式就不难判断。

2-2

促销方式
使用时机

促销活动各有不同的目的，而目的不同，所采取的策略、施行时机也不同，例如若要吸引新顾客，通常会运用赠送免费样品、折价券或折扣优惠等促销策略，施行时机多数是在营业额成长停滞不前时，通常会采用累积点数送赠品或摸彩等促销策略，施行时机多是在老顾客购买率及购买单价下滑时。

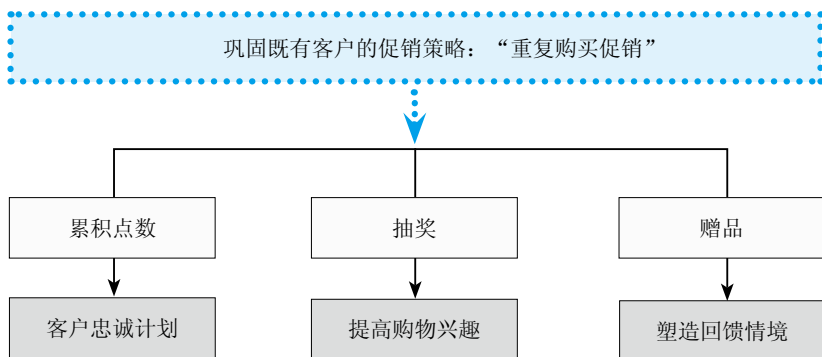
目的：吸引新客户



吸引新顾客的重要性:

1. 老客户会流失，一旦老客户流失的速度比新客户增加的速度来得快，生意就会受影响。
2. 新产品或新服务不断推陈出新，若要在市场上维持既定的占有率，除了固定客户的持续支持以外，吸引更多新顾客对巩固市场占有率非常重要。
3. 当营业额成长停滞不前，甚至出现下滑时，就是吸引新客户促销策略施行时机。

目的: 巩固既有客户



稳固既有客户的重要性:

1. 老顾客越多，公司或品牌的营运稳定度越强，因为老客户是产品的最佳代言人，口碑是产品市场历久不衰的主要功臣。
2. 市场上同性质产品很多，独占的生意很少，今天是客户，说不定明天已经是竞争者的座上宾，所以对经营老客户的忠诚度要费一番功夫。
3. 要建立老客户的消费资料，当其重复购买率或购买单价下降时，就是吸引老客户促销策略的施行时机。

2-3

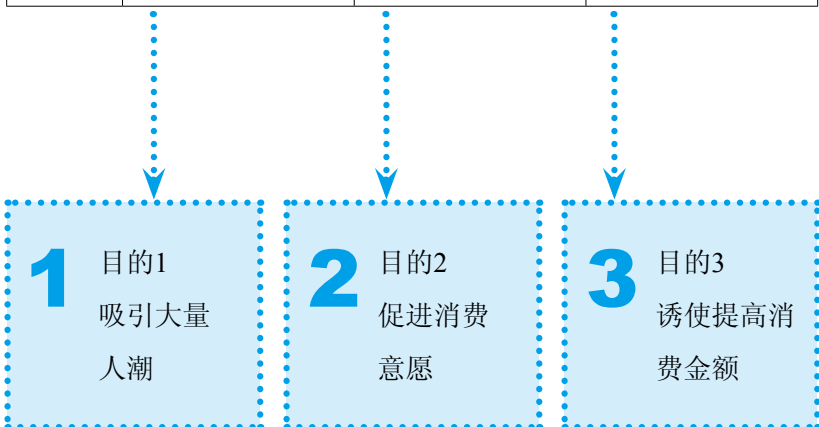
多重促销

通常需要施行促销活动的公司，常是经营状况陷入瓶颈，或者销售业绩好还要更好，因此促销目的很多元，既要吸引新顾客，也要巩固老顾客，还希望有宣传效果，此时所采取的促销策略也会很多重，不会只用一种手法，因此常见到又有来店礼、试用品、折扣优惠、累积点数送赠品，还可消费满额抽奖的多重促销。

简单易懂
看这里

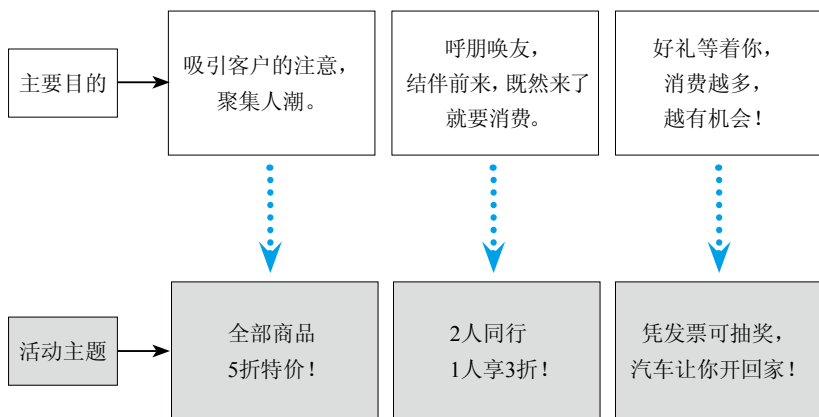
“来就送，买再送，满额又再送！”这就是多重促销的常见手法，这当中隐含三个目的：吸引人潮、鼓励消费、提高消费金额，三项诱因、三重目的，主要目标当然就是“人越多、消费越多、业绩更好”，不过举办多重促销时，相关准备作业比较复杂，成本预算也比较高，规划时必须更加谨慎，不宜贸然进行。

多重促销活动范例			
促销项目	第一重	第二重	第三重
	来店礼促销活动 期间来店就送!	消费礼不论消费 金额有买就送!	满额礼只要消费 满NT\$1 000再送 满额礼!



- 1 除了以上的范例之外，可以应用的多重促销方式还有很多变化，例如同时使用两种以上的促销手法，如送折价券再参加抽奖活动，各种促销手法的交替选择合并使用，才能达成促销的最大效益。

2 多重促销活动的规划上，销售目标及活动目的都要有非常具体的数据，此外，最好设定活动主题，再依据主题设计具有特色及自家风格的促销活动，让促销活动同时满足宣传效果及提升业绩的双重目的。



第3课

制造商与零售商因促销活动产生利益变化的处理方式

不管是由制造商还是零售商发起的促销活动，皆会因售价降低或附加赠品的成本令对方减少利润，此时双方应该透过成本及利益的精算，各让一步，毕竟促销活动的本意，是要争取双方更大的利益，能做到薄利多销，利润更有成长的空间。

尤其是制造商办促销送赠品，多数还是经由零售商协助，难免增加零售人员的工作负担，而且赠品具有诱惑力，不仅零售人员可能私自取走，零售单位也可能拿来转卖，使得消费者根本不知道有此赠品，完全达不到促销效益，平白损失赠品成本，不如改用赠品兑换券，较能监控零售商配合程度。制造商直接发送优惠券给消费者，也是不错的做法，可以在街头派发或随报章杂志发行，消费者持券到零售商处购物，可以折抵现金或是换赠品，零售商再凭优惠券向制造商请款，可以折抵货款或是换等值货品、现金，如此制造商即可有效控管促销效益，也兼具广告宣传效果。

3-1

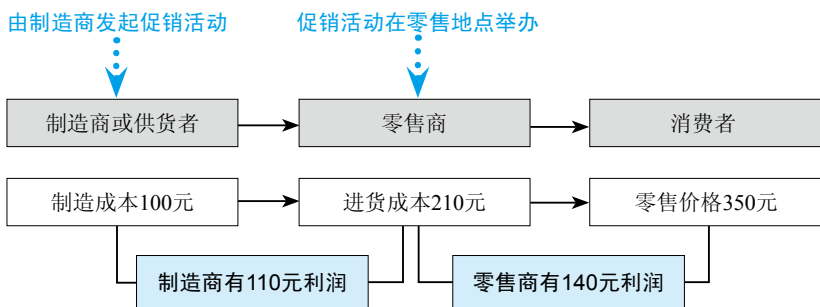
制造商与零售商促销活动利益计划

不管是由制造商或是零售商发起的促销活动，皆会因售价降低或附加赠品的成本原因而产生彼此利益上的变化，此时双方应该透过成本及利益的精算，本着生命共同体的态度，各让一步，为对方尽量争取合理的条件，毕竟促销活动的本意是要争取双方更大的利益，能做到薄利多销，整体利益才有成长的空间。

简单易懂
看这里

零售商因为制造商所发起的促销活动而降低利益时，势必不会很积极地配合，此时，制造商必须采取新的成本及利益计算办法，才能让零售商愿意投入促销活动，使促销效益极大化。

例如制造商东东公司，主要产品为马克杯，制造成本100元，给零售商的进货价格210元，售价350元，正常情况下，东东公司的利润为110元(210元-100元)，而零售商的利润140元(350元-210元)。



制造商东东公司于2月份举办产品8折优惠折扣促销活动。
马克杯的售价，350元8折后调整为280元($350 \text{元} \times 80\% = 280 \text{元}$)。

**当施行促销活动时，利润发生变化，
需设法解决！**

如果制造商发起折扣促销活动，希望零售价打8折卖280元，零售商的利润随即降低为70元($280 \text{元} - 210 \text{元}$)，较原来的利润140元再降低了70元。

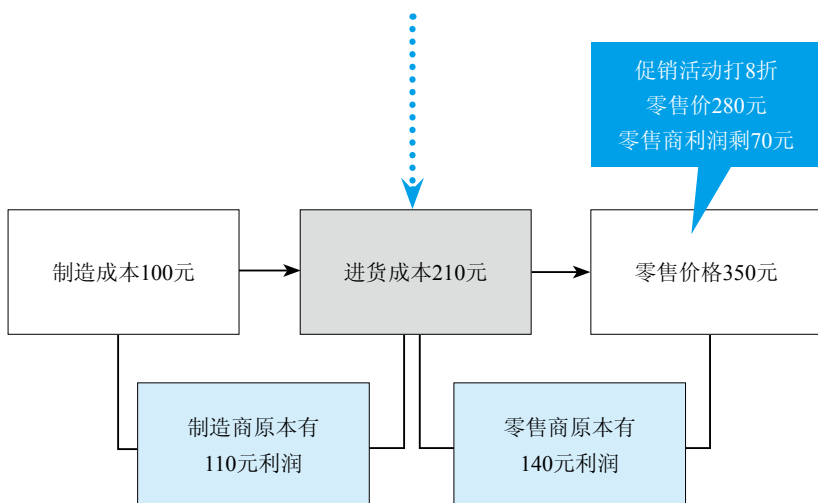


既然促销活动可以提高消费者购买意愿，提升业绩额，为何零售商会不乐意配合呢？



零售商店内相关产品很多，就拿东东公司的马克杯来说，该零售店应该有不少相同产品，而此次的促销活动是由制造商所发起，零售商是配合执行，却因此得减少利润，对该店而言，当然是可以配合但不一定会卖力推荐，为避免促销效益打折扣，制造商自然要想办法解决这个问题。

制造商与消费者的促销活动， 零售商利润减少解决方案：



制造商及零售商双方利润做适当的调整



制造商给零售商的进货成本调整为168元，亦即原进货成本的8折。调整后零售价280元-调整后进货成本168元=112元(零售商调整后的利润)。制造商本身的利润也降低为68元(168元-100元)如此方式对双方较为公平。

3-2

制造商与零售商之间赠品问题处理

制造商办促销送赠品。多数还是需经由零售商协助才能发给消费者，但此举难免增加零售商的工作负担，而且赠品具有利益诱惑力，不仅零售人员可能私自取走，零售单位也可能拿来转卖，使得消费者根本不知道有此赠品，完全达不到促销效

益，平白损失赠品成本，因此不如改用赠品兑换券以控制数量，并监督零售商配合程度。

简单易懂
看这里

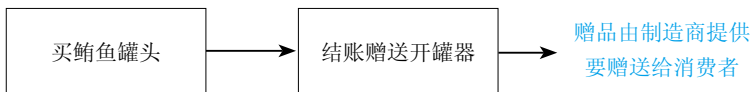
制造商举办随货赠品促销活动，但有可能遇到以下情况：

1. 消费者购物结账后，原本应立即获赠赠品，但零售商不主动提供，除非消费者要求。
2. 赠品原本是直接附在产品包装内，但被零售商自行拆下取走。

以上两种情况对制造商而言相当困扰，因为消费者会质疑促销的诚信，必须设法处理。

■情况1

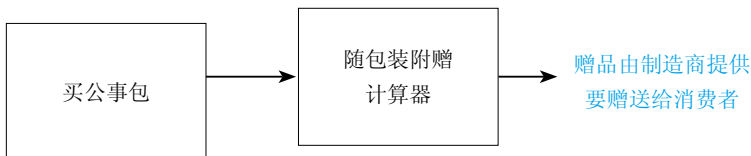
鲔鱼罐头公司举办促销活动，凡购买产品即可于柜台结账时获得一支开罐器，但是零售商没有配合，开罐器被拿来转售。



结果是：零售商没有将此信息告知消费者，私自将赠品转为其他用途。

■情况2

公事包产品包装内附赠计算器，于促销期间消费者可获得此赠品，但销售商没有配合，产品包装内的计算器被拆下，移作其他用途。





结果是：零售商没有将此信息告知消费者，私自将赠品拆下取走。



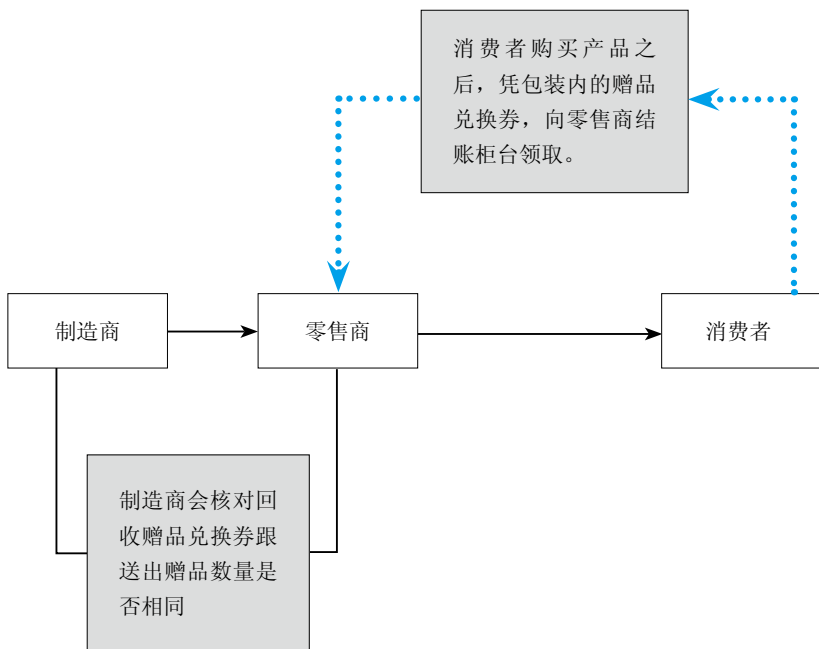
难道提供赠品的制造商无法约束零售商吗？



大多数制造商都知道这种情形，只是为了日后合作，不方便跟零售商争执，因此损失了赠品的成本，以及促销的效益和公司的信誉，消费者的权益也连带受损！

制造商的应对之策：

为了避免零售商没有确实将赠品送给消费者，不妨改用赠品兑换券，取代赠送实物的方式。



制造商与零售商之间，因为赠品的争议时有所闻，的确有不少零售商私自将赠品转做其他用途，此时赠品兑换券可以解决问题，以维系制造商、零售商和消费者之间的信任关系。

3-3

制造商与零售商之间优惠券的协议

有些制造商为了避免因举办促销而和零售商产生冲突，或是担心因零售商不配合而降低促销效益，干脆直接发送优惠券给消费者，消费者再持券到零售商处购物，可以折抵现金或是换赠品，零售商再凭优惠券向制造商请款，可以折抵货款或是兑

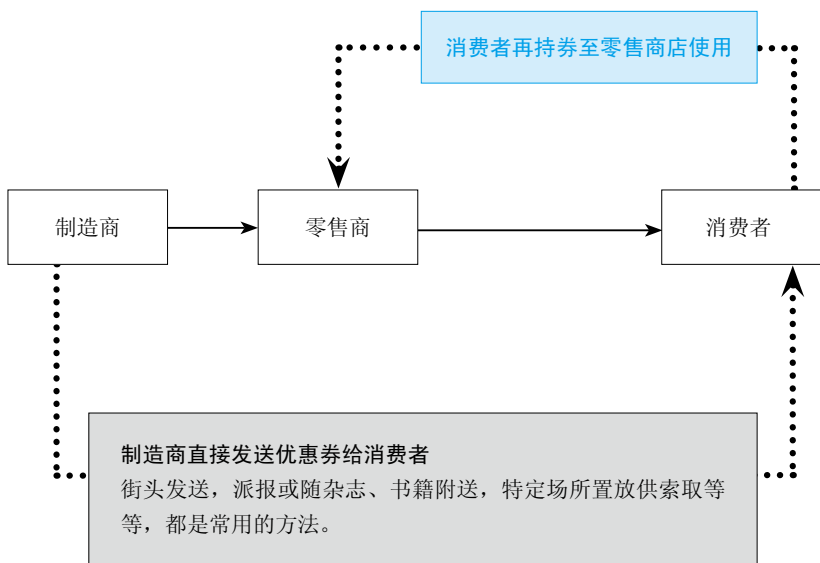
换等值货品、现金，如此制造商即可有效控管促销效益，也兼具广告宣传效果。

简单易懂
看这里

1. 制造商直接针对消费者发行优惠券，消费者持券到指定的零售商处消费时，可以享有现金折价或赠品兑换等优惠。

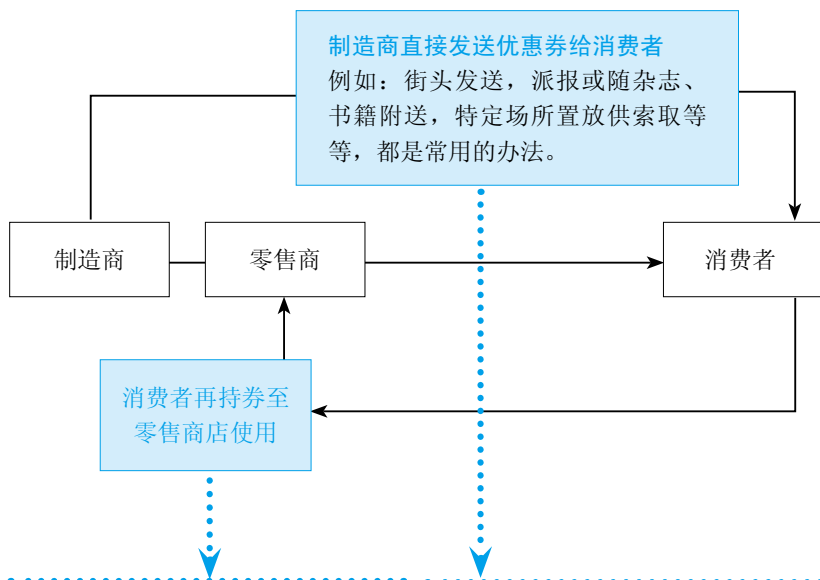
2. 促销活动截止时，零售商再依据优惠券总数量向销售商请款。

3. 这种促销方式跟降价优惠或提供赠品的意义相同，差别在于制造商自行发送优惠券，拿回促销主控权，降低零售商对于促销利益的影响力。



优惠券的应用模式

1. 折价功能：例如凭券消费可享6折优惠或购物折抵100元等。
2. 兑换功能：例如凭券消费可获赠葡萄酒一瓶或购物满1000元获赠手表一只等。



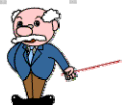
A 促销活动结束后零售商向制造商要求请款时，有以下三种方式：

1. 零售店依据所收到的“折价优惠券”实际金额，扣抵向制造商进货的货款。
2. 制造商支付现金给零售商。
3. 制造商提供等值产品给零售商。

B 折价优惠券又可分为2种形式：

1. 指定某品牌可以折价的产品，例如：老虎牌系列产品都可凭折价券抵用消费金额。
2. 指定某产品可以折价的金额，例如：老虎牌凤梨罐头凭券享有折价50元优惠。

全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

十五年品牌教育机构 教委批准正规办学单位 (教证: 0000154160 号)

美华管理人才学校携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学 费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《工厂管理》MBA 高等教育双证班	高级工厂管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】 13684609885 0451--88342620

【咨询教师】 王海涛 郑毅

【学校网站】 <http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】 xchy007@163.com



【报名须知】

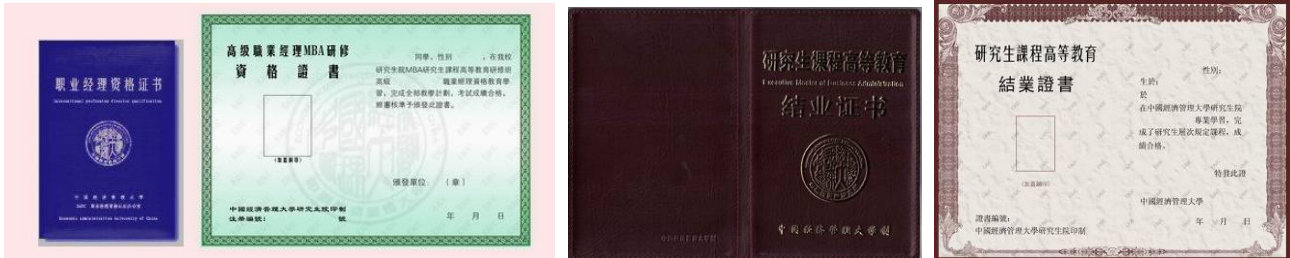
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 xchy007@163.com (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020 收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行 支付系统行号：313261018034</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505 户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023 户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071 用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。