

1：優惠卷

2：抽選

3：宣傳

4：問卷

A：群發

B：1對1

C：集點卡

Z：現場Show 是Line@好友享優惠

Item	產品銷售不佳	Item	品牌或店頭知名度不夠
1	買一送一	1	請使用者轉介紹朋友享有優惠卷
1	買大送小	1	消費來店禮
2	不定期抽獎(抽產品)	2	定期抽獎(活動)
3	銷售不佳產品以優惠加購價加以促銷	3	發DM
3	結合特定節日(如光棍節)主打商品	A	品牌故事
3	特價商品訊息招攬	A	次月/期活動預告
3	透過會員建立社群行銷，擴散促銷訊息	A	限時免費提供
3	不佳產品做福袋加贈品	A	結合時事話題
3	產品組合套餐		找明星代言
4	做調查表調查消費者行為		架設網站、利用關鍵字
A	限時搶購		臉書建立粉絲團
A	出清大拍賣		在公車捷運車上立廣告看板
A	舉辦免費試用會		經營Line@、臉書粉絲團不定期辦活動
A	每月壽星消費送贈品		做公益活動
A	因應節慶舉辦相關活動，推出相關產品		贊助比賽，爭取協辦主辦曝光率
A	預告期待心理		電視廣告
A	揪團送好康		舉辦產品推廣會
A	針對對手好賣的產品找出不足之處		戲劇節目置入性行銷
A	來突顯公司的產品優點		與部落客合作
A	長者(輩)、特列族群(優惠/半價)		異業結盟(e.g.與知名服裝設計師聯名合作...)
A	限時,限量搶購(飢餓行銷)		產品主題曲
B	真對特定族群做活動:EX:在產品上印當紅動漫畫圖案-針對動漫族		購買商品贈品牌貼紙
B	線上互動		結合商店街行銷
C	集點送獨家商品		VIP封館消費(搶先式)
C	首次加入會員與集點，送送購物金		新會員獨享不限商品送配件
	消費滿額下次抵現金		製作APP賴貼圖
	舊客推薦新客回饋		與他牌做聯名款商品
	vip客製化套餐,獨享尊榮		參加國際知名產品比賽
	透過直銷		實地拜訪
	代理經銷		拓點展店增加曝光率
	周年慶 紅利加倍		建立品牌形象，與眾不同使人難忘，文案LOGO
	提供各種付款服務，提升使用者購買意願		廣告
	請網路紅人推廣試用		建立社會與公共關係
	製造可愛代言人：做出公司吉祥物		與相關產品合作
	增加保固期限		
	延長營業時間		
	找尋對手.價格比他低		
	出租服務		
	與消費者，有效溝通了解客戶潛在需求		
	提供鑑賞期 無條件退換		
	提供保姆服務		
	讓客戶安心採購		
	毛小孩友善空間。百貨公司代管保母。		
	專車接送		
	地方電台行銷		