

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	消費者不清楚產品特色	Item	消費者消費頻率不夠，沒有忠誠度
3	新品產品簡介DM	1	送折價卷
3	廣告曝光	1	好友會員消費日
A	在line@連結網站	1	成立Line@、產品粉絲團，定期贈送試用品或優惠折價券
A	提供產品租借試用方案	1	老顧客回娘家活動
A	以滿足消費者的需求來介紹自己的產品	3	預約到府服務
A	大力推廣產品特色以及價值核心	4	票選人氣商品送好禮
A	歡迎試穿、試用	4	與消費者，有效溝通了解客戶潛在需求
B	1對1專人諮詢服務	4	與消費者，有效溝通了解客戶潛在需求
B	和客戶做朋友培養感搶	A	限量版商品獨賣會
	部落客撰寫產品開箱文	A	對曾消費過的顧客，不定期進;行各種優惠消息通知刺激消費
	品牌區隔的建立	B	和客戶做朋友培養感搶
	拍攝短片介紹	C	消費可積點換優惠
	提升產品競爭力，改善產品包裝形象		公司行號特定機關特約店
	圖文網頁介紹		一次性消費--3年保固.售後服務,維修
	舉辦商品說明會		幫VIP客戶辦特殊紀念日活動,創造美好回憶
	提升行銷人員的產品熟悉度以及專業程度，滿足消費者的回答		
	專家的推薦		外送.宅配服務
	吊帶褲工廠,製程透明化,觀光工廠		星座血型搭配產品適性
	產品歷史介紹(紀錄片)		買貴退差價
	VR虛擬體驗		消費者參與開發計畫
	透過直銷的方式		進行異業合作，讓食衣住行可以連貫
	結合遊戲了解產品特色		投其所好，滿足消費者的購物心理，提升產品的稀有性
	從報章新聞截專業報導,加深印象		人性化地滿足消費者需求
	快閃活動秀商品特色		建立消費回饋金制度
	優惠簡訊平台加強產品介紹		產品送修提供代用品
	試穿的模特兒做展示		會員專屬服務(買保養品，送做美容服務)
	在臉書做廣告		廣告曝光
	試穿的模特兒做展示		親戚/朋友/同事的分享，營造所謂「圈子營銷」
	大力推廣產品特色以及價值核心		
	推銷時以互動遊戲方式送贈品		與國際大廠技術合作
	提升品牌價值		邀請明星代言使用，並成為品牌代言人
			與政府合作促進經濟發展，推行消費補助
			提供近期商品給弱勢族群,回饋社區