

## 促進銷售

國立新竹教育大學  
許建民

- 「特價活動」、「來就送」等是常用來刺激買氣的促銷工具
  - 3件1000的特價促銷
  - 購買職棒球隊季票可獲得等值贈品
- 過多的促銷活動會讓消費者疲勞轟炸
- 讓消費者對優惠措施保有新鮮感，挑戰行銷人員的創意
  - 搭配促銷的宣傳也很重要



## 促進銷售的理由

- 促銷主要是要讓人們了解/知道產品，假如沒有人知道產品的話，就沒有人會購買產品；另外，促銷也可能是運動組織或企業想要傳達給人們關於其產品或公司的各種訊息。



目標類型	需求導向	教育導向	形象導向
<b>目的</b>	影響行為	影響知識	影響態度或認知
<b>期望結果</b>	消費者購買產品	教育或啟發消費者認識公司或其產品	消費者想到公司的特點：良好、正面、創意、趣味等
<b>訊息</b>	●說服性 ●需求導向	●啟發性 ●提示	●啟發性 ●說服性
<b>舉例</b>	運動鞋商利用知名籃球員說服消費者購買他們製造的球鞋。	一家新運動行銷公司開幕，她在當地企業刊登廣告，告訴讀者有關公司的一切，就像產品、服務、所在地點及營業時間等。	女子職業高爾球協會使用電視及看板廣告以告訴大家，每年舉行一次全民職業高爾球日。協會及球員為年輕人指導高爾球技巧，並舉辦其他活動。

## 一、促進銷售的功能與特性

- 一、刺激商品銷售
  - 可以提升產品或服務的銷售量
- 二、提升知名度
  - 強化品牌知名度、延伸配銷通路的寬度、吸引新顧客上門
- 三、培養顧客關係
  - 拉進特定族群的距離
- 四、服務贊助企業
  - 增進企業贊助意願或提高贊助籌碼



- 五、將低成本
  - 「以量制價」、「規模經濟」
- 六、帶動現場氣氛
  - 活化現場看球氣氛
- 七、刺激消費需求
  - 利用誘因引起消費者的反應



## 二、促進銷售的形態與內容

### ● 常見的促銷方法

廣告	個人推銷	銷售促進	公共報導
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 報紙廣告</li> <li>● 雜誌廣告</li> <li>● 電視廣告</li> <li>● 廣播廣告</li> <li>● 郵寄廣告</li> <li>● 看板廣告</li> <li>● 車廂、貨車、牆面</li> <li>● 贊助</li> <li>● 廣告推銷</li> <li>● 商標</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 推銷說明</li> <li>● 公開演講</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 電話促銷</li> <li>● 定價</li> <li>● 簡訊</li> <li>● 展示會</li> <li>● 贈送</li> <li>● 特賣會</li> <li>● 特賣品</li> <li>● 廣告促銷</li> <li>● 餐會、舞會</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 記者會</li> <li>● 新聞稿</li> <li>● 報紙專稿</li> <li>● 電視或電台廣告</li> </ul>

### ● 而團隊職業運動進行促進銷售的型態可分六類

- 贈品：針對小孩、針對成人...
- 抽獎活動：以門票號碼抽獎...
- 特定族群：女性、童子軍...
- 活動：煙火之夜、演唱會、舞會...
- 特別主題：「明日世界」、「緬懷過去」...
- 食物：特價食物、啤酒、爆米花、巧克力...



## 三、設計促進銷售活動

### ● 並非所有的促銷活動都有凝聚人氣的效果

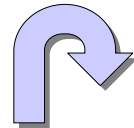
- 目標市場與主題一致
  - 活動目標與鎖定目標族群的一致
- 強化誘因價值
  - 有保存價值、限量發行
- 結合社會資源
  - 與其他企業分攤
- 注重活動整合性
  - 規劃、執行等部門的配合
- 強調創意
  - 「明日世界」、「經典棒球回顧」等
- 活動時機的選擇
  - 要與贊助商協調取得共識，因為兩者的需求不一



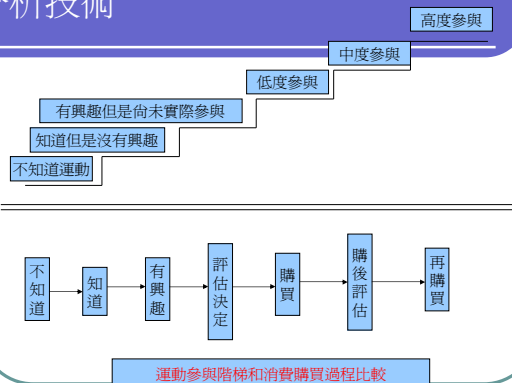
## 四、促進銷售特別議題

### ● 提升服務品質

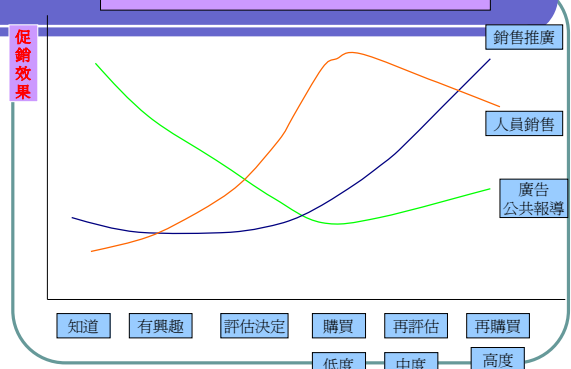
- 爲了避免以降價促銷所產生的負面效果，以提昇價值來促銷，也是常見的做法。
- 價格不變，但以更多、更好品質或更周延的方式提供產品給消費者。



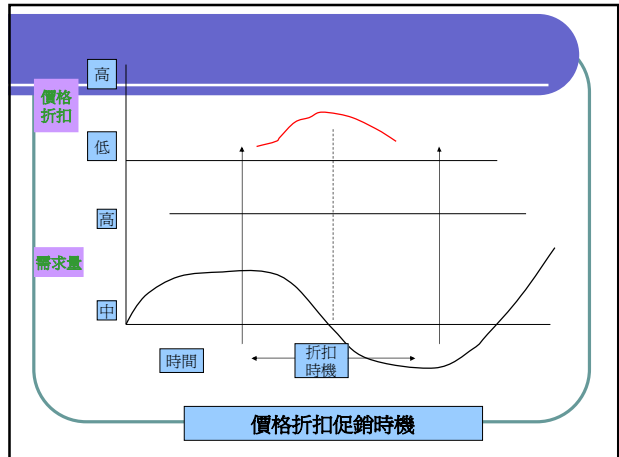
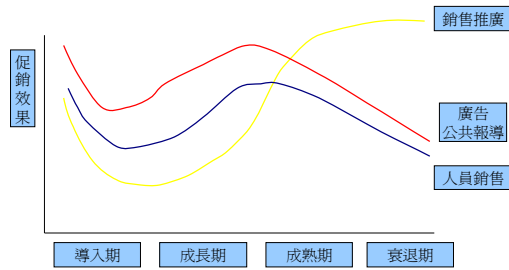
## 分析技術



### 三種促銷在運動消費參與階段的效果



## 促銷在各產品生命週期階段效果



## 想一想

- 如果您新開張一家體育用品店，你會透過哪些促銷方法，以吸引消費者？
- 如果您新開張一家游泳池，你會透過哪些促銷方法，以吸引消費者？
- 如果您的公司/店已營運一段時間，且有固定客源。最近在附近將成立一家和您的公司營運內容接近，此時，你有沒有特別的促銷方式可以吸引你的消費者？

## 問題與討論

- 請說明促進銷售對於運動組織可能的效益有哪些
- 討論運動組織經常採用的促進銷售活動的型態
- 假設你目前是地方籃球運動委員會之總幹事，請擬定舉行市長杯的時候可以規劃哪些促進銷售專案，以提升參與意願及現場氣氛
- 請選定美國任一職業運動球團網站，瀏覽關於球場現場促銷活動的內容，以同樣方式分析國內職棒球團的球賽現場促銷活動，然後進行比較，並探討其活動型態之異同。