

营销方式都哪些，市场营销的13种手段

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/dedfb068e43e54917cb732adc1184cd5.html>

范文网，为你加油喝彩！

常见10种营销手段，你了解几种？

今天静静要给大家分享的是我们日常在做推广营销中常见的10种方法，快来看看你了解几种吧？

第一种：打折促销

这我就不过多赘述了，日常营销中最常见的一种手段，它的优势有很多比如见效快、增加短期内销量、增加消费者购买数量、对消费者总是有不断的冲击诱惑力等等，当然它的缺点也是显而易见的了，比如时间久了成本受不了、并不能真实的增长销量、导致产品给客户印象低廉且很难恢复原价，所以小活动做促销怡情，总做促销就恐怕要“伤身”了。

第二种：赠品

这种方法也是相当常见的了，它的优势就是吸引新客户尝试购买，吸引老客户二次消费，通过赠品让用户对品牌有概念，可以帮助与竞争对手起到一定抗争作用，但是相对的缺点也不少，如果赠品劣质的话反而营销品牌形象，赠品可能会增加一定成本，赠品可能不是所有消费者都认可的……具体什么时候使用还是要具体情况具体分析。

第三种：退费优待

这种方法一般比较适用于吸引新客户试用，费用成本相对较低且有助于收集客户资料是它最大的优势，不过缺点就是对消费者可能吸引力不足……每个行业都有自己的特性，不是所有方法所有行业都通用的，具体还是要看情况。

第四种：优惠券

也是日常促销手段之一，它的优劣势大家应公元前256年该都很清楚了，我就不过多赘述了，简言之就是有名气的品牌用它比较合适，新品牌用它可能效果并不是很好，或者用户粘度比较高的品牌也可以用它，怎么说呢就是优惠券取决于用户态度。适当给老用户发一发还是没问题的。

第五种：合作促销

这就不用多说了吧，就是寻求三观一致的合作伙伴互惠互利合作共赢。唯一的缺点就是找到三观一致的合作伙伴比较难……

第六种：免费试用

这在日常营销活动中也是非常常见的一种营销手段，消费者对免费试用还是接受度很高的，可能有些用户在试用过后就直接购买了，而且可以“撩”到精准的客户哦！缺点嘛就是成本会高一些，而且对活动过程的控制有一定难度，不过效果还是挺可观的。

第七种：抽奖模式

嗯，线上线下用户都比较喜欢的模式，优势就是宣传覆盖面广、有助于销售、可以直接吸引用户关注，引导新用户下单够，促销老客户二次购买等，劣势嘛需要投入较高的成本，无论是宣传推广成本还是奖品成本，很难预估活动效果，对新品牌的推广可能效果不会太好，不过营销还是应该积极一些，抽奖活动其实一年做不了几次，即使是新品牌也是可以适当的做一做的。

第八种：有奖竞猜

这种和抽奖模式类似，不过对于品牌宣发展规划传会很有利哦，一方面可以增加广告的吸引力，另一方面是可以针对特定人群来制定这个活动，以此提高这类人群了解产品的兴趣，劣势嘛就是可能会精准度不够，竞赛类活动创新起来有难度，对销售并没有实际意义上的帮助哈。所以做品宣可以适当用用有奖竞猜这个营销手段，

第九种：公关赞助

很好理解，就是品牌方赞助一场活动，优势就是可以快速提升品牌形象和知名度，创造有利于被人知道环境，劣势就是需要等待时机，且对活动组织能力有一定要求，并且投入成本会比较高。这种方式更适合云南高考分数具有一定市场规模的中大型企业了。

第十种：会员制度营销

现在我们做什么都需要办理会员，每个线下店存在量词铺商场都有自己的会员制度，所以会员制度也是时下非常流行的一种营销手段，因为它的优势不仅是培养用户对企业的忠诚度，还可以增加营销竞争力，不过会员制度也有劣势就是回报率可能不是很快，且费用成本比较高，效果也没有保证。不过鹊桥仙

陆游一旦用户忠诚度培养出来了，那么后期效果还是非常可观的，无论是销售还是品牌宣传。

以上10种就是我们常见的营销手段，大家还知道其他种类吗？欢迎评论补充哦！

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发