

“教你”促销竞风流

阿 梁

商战不休,竞争激烈,形形色色、各种各样的促销妙招迭出不穷,而且一招更比一招妙,一招更比一招绝。就说说近来武汉、南京等地推出的“教你”促销吧,就令同仁刮目相看。

“教你”促销,实际上是通过“传知”、“授知”的方法来揽客和吸引消费者,从而达到促销商品的目的。随着人们生活水平的不断提高,武汉市的菜市场如今卖各种特种菜的摊位日益多起来,什么牛蒡、秋葵、紫包菜、孢子甘蓝、西兰花、西洋芹、香芋等,可你知道这些菜怎么个做法吗?可以说,对这些菜多数人尚不相识,那么,有谁愿意买这些不会做的菜呢?于是,商家不得不给自己添麻烦,推出个“教你”促销法,即卖菜的包教吃法。在青年路电业集贸市场,一位在某公司供职的女士,听说包教吃法,当即称了0.5公斤西兰花菜,只见摊主热情地教给她此菜凉拌和热炒两种烹调方法,令买菜者“怀揣吃法”欣然离去。在相隔不远的富商大厦净菜超市内,货架上摆满了10多个品种的特种菜,3个营业员不厌其烦,一个又一个、一遍又一遍地向顾客解说每一种菜的做法,因而卖特种菜很快就由起初的“乏人问津”变成了“应接不暇”,仅这家超市每天就能卖出100公斤左右。

南京的一些酒楼、餐馆则纷纷推出“家庭主妇免费学厨艺”活动揽客,凡三口之家进店消费,客人可入厨房在厨师长的指点下,学做一道“拿手菜。”此招一出,果然招来一家又一家的消费客。

“教你”促销何以如此风流?笔者思之,不外乎以下几个促销效应:

一是文明促销。君不见前一阵子商界“血本大甩卖”、“对折大酬宾”、“大街上摔瓶酒”等促销方法,消费者根本不买其帐,究其原因,无疑是涉嫌欺诈、粗鲁,一句话,有失文明。而“教你”促销则全然不同,卖菜的教给你菜如何做,传播烹调知识,丰富家庭餐桌,文明之举,显而易见。

二是公益促销。卖菜的包教做法,许多家庭主妇原不识特种菜,更不懂其做法,现在通过买菜,不仅让一家人吃到了时尚的特种菜,还学到了一手技艺,千家万户得益匪浅,岂不是一种社会公益之举。

三是亲情促销。过去买菜的与卖菜的,除了讨价还价之外,还能有什么?如今卖菜的手把手地教给买菜的做法和吃法,授受之中,关系一下拉近了,顾客从买菜中享受到了一种社会大家庭的温馨和亲情,促销效应岂不自在其中了!

除了以上三种促销效应外,还有就是“教你”起到了“活广告”的作用。例如,张嫂买来几种特种菜做好端上了餐桌,一家人吃得津津有味,他们到了单位在同事中难免要吹上一番,一个人带一家人,一家人又传几家人,去买这种菜的人不就像“滚雪球”似的越来越多了吗?“教你”促销在食品、蔬菜、餐饮等行业大有可为,不妨试试。

责任编辑 周文荣

· 简 讯 ·

石家庄市财政局举办 会计基础工作规范化展览

为了全面贯彻落实《会计法》、《注册会计师法》、《河北省会计条例》,规范会计工作秩序,进一步提高会计工作质量,使该市的会计工作更加规范化、程序化、制度化,更好地发挥会计工作在经济工作中的重

要作用,该市于10月22日举办了会计基础工作规范化展览。参展单位展示了该市近年来会计工作取得的成果,也为全市会计工作起到示范作用。

(本刊记者)