

經營企劃實務

演講主題：消費者行銷實務

主講人：統一企業 連莊平 組長

班級：企管四甲

學生：柯雅馨

學號：4A170918

演講心得報告：

✧ 行銷你我他：



✧ 入店後購買模式：



當消費者進入賣場後，開始尋找所需商品，找到目標商品後停下腳步，思考後決定是否購買。而店家通常把目標商品分散在店內，將容易衝動性購買穿插在其中，行銷吸引我們要傳達的那群人。購物者是視覺衝動性購買，所以要吸引他的目光，而一個購物者後面代表四個消費者，表示損失一個購物者 = 損失四個消費者。

◇ 通路營運模式：



1. 行銷：資源投入需要規畫適合的活動時間(檔期是否符合、季節活動)，要配合行銷 TA 的時間，才能讓成本效益最大化。
2. 採購：供應商與通路商溝通協調(新品費、DM 費用、行銷費、進售價、退傭)。
3. 賣場：營業額 = 來客數 * 客單價。另外，一個好的購物環境，能提升零售商店品質，給消費者愉快的購物體驗。品牌置入、陳列優化。
4. 後勤：通路商有 / 無統倉。

◇ 通路行銷三要素：

