



# 消費者折扣優待券

精實行銷顧問公司總經理／張瑞麟

每天我們接觸不同的促銷活動，令人目不暇給，但如果將這些促銷技巧予以分析、歸類，您不難發現都脫不開以下13種基本的方法：

1. 消費者折扣優待券
2. 免費樣品
3. 加量不加價
4. 隨貨附贈（包裝促銷）
5. 猜獎、摸彩或競賽遊戲
6. 分點券收集
7. 零售點、經銷（特賣）補貼
8. 折扣優待
9. 自購式贈品（消費者自付部份費用）
10. 退費優待
11. 經銷商折扣優待券
12. 組合式購買優待
13. 人員販賣推薦

儘管您還有其他更多的促銷點子，但是如果將這13種方法作各種不同的排列組合，可產生出6,227,020,800種不同的方法。這還不包括零售點的促銷展示物，和各種不同的創意表現在內。因此在面對某種特殊狀況或為了尋求解答一個行銷上的問題之前，建議您必須清楚明瞭各種促銷方式的優、缺點及使用方法，並利用各類方法之優點，組合二

類或更多促銷方式加以融合、運用，這就是所謂的“整合理論”，是一個成功促銷個案的必要條件。

所以從此次，我們將分6次將這13種促銷方式的優缺點予以說明，並舉出國內成功的案例，使您在實際執行促銷案時可以靈活運用，選擇足以致勝的促銷組合；面對日益嚴峻的行銷挑戰，相您的信心將更充足，成功也可預期的。

## 折價券效果顯著

### 一、折價（優待）券：

這是最常被使用而效果也最顯著的促銷方法，在使用範圍上也從傳統的購物折扣或兌換某種贈品，到近來提供消費者各類優惠、獎勵、退費和組合促銷，即使是免費樣品贈送，也經常使用折價優待券的方式進行，尤其在某種產品在未能達到預期的銷售情況，而必須特別策劃某種促銷活動，以協助銷售目標的達成時，贈送折價優待券，應是最好的考慮，通常可運用於：

1. 挽救某一個品牌市場佔有率逐漸下降的頹勢。
2. 增加消費者對產品的試用意願。
3. 提昇弱勢產品的成長率。

4. 增強消費者對某一品牌的注意度或忠誠度。

折價優待券就運用來分，大概可分為2類，為零售商型折價優待券及廠商型折價優待券。第一類只能在某一特定的商店或連鎖店使用，此類型優待券通常由超市本身、總經銷或零售點策劃，其目的在刺激消費者來這些特定的商店購買商品。通常這種刺激來店購買的方式，要比刺激消費者購買某特定品牌商品的方式，要來得更有效率。同樣的零售商型的折價優待券，提供了零售店和廠商一個絕佳的合作關係，就是提供消費者一個誘人的因素，以吸引他們到特定的商店購買特定的商品。第二類廠商型的折價優待券，則是由製造商自己發行，消費者可在大部份（應該所有）的商店直接兌換，對廠商而言，零售店只是一個兌換的點而已，因此類折價優待券的回收，處理作業相當煩瑣複雜（因需得到零售點的支持）。在國外有專業的促銷處理公司，而台灣目前能執行此作業的公司只有少數幾家而已，且多為個案協助，無法和國外的專業度相比。

尤其在台灣，因為稅制的關係，折價優待券大都屬於“零售商型”的優待券，其中

以惠康定期發行的DM中有許多特價的產品，只要剪下該項產品的折價券就能省下一定的金額，普遍受到消費者青睞，使用率愈來愈高。但相對美國一年900億的折價券發行量，實微不足道。


有一個顯著趨勢是面值愈來愈高，以美國為例，已從過去的每張美金7分至10分到目前的25分、50分，甚至超過1元，平均也保持18.5分的水準。另一項美國經驗是折價優待券似乎對年齡較大、教育程度較高、且居住在都市的已婚夫婦接受度較高，而對年輕、單身、教育程度較低的人效果較差，這並不代表絕對的界定，仍要視產品和折價優待券的方式而定。

### 折價券如何發出去？

有了折價優待券，該怎麼發出去又是一個值得探討的問題，其主要區分有4個不同的方式：

1. 直接送到消費者手中。
2. 藉著媒體傳播。
3. 配合商品銷售散發。
4. 以特殊管道贈送給消費者。

以下是個別分析：

<b>肥效長久 後勁十足</b> 肥料登記證：北進質字10501號	<b>泰</b>  <b>國</b> <b>T.C.O.</b> 請認明商標	<b>原裝進口 歷史悠久</b>
<b>土壤改良</b> 最純正 最佳有機質肥料	<b>泰國 蓖麻粕</b>	<b>含有成分：</b> 氮 5.5% 鉀 1% 磷 2% 有機物 65%
<b>適應作物：</b> 蘋果、梨、桃、葡萄、柑桔、蕃石榴、 蘆筍、枇杷、檸檬、荔枝、蓮霧、茶樹、 蕃茄、草莓、菸草、蔬菜、瓜類、豆類、 甘蔗、婆羅、花卉、竹筍、中藥。	<b>泰國蓖麻油工業公司出品</b> 台灣總代理 <b>泰坦企業股份有限公司</b> (02)7044259 請洽各地肥料商、農藥行、農會、青葉社	

## → 直接送到消費者手中

這種方式通常是挨家挨戶放入信箱，或由郵寄方式直接寄給消費者，送的數量有單獨一張或附在其他物件（如樣品包）上一一起寄送，另外也有在街頭派樣或置於產品的展示架旁由消費者自取，比較高單價的產品甚至由展示員個人手持，針對已決定購買者才給他（她）折扣優待券，這個方法有幾項優點：

(1)這是一個很成熟、經常使用、為大家所熟悉，也是最容易為消費者、廠商或經銷店接受的一種方式，兌換率較高。

(2)可針對目標對象作大規模派樣，如：性別、職業別，或高所得住宅群、職業婦女、學生，重複率低（街頭派樣除外）。

引用國外的經驗，這種方式通常是透過雜誌發送的3倍，但執行費用高、同一人蒐集大量折價券去兌換而失去了使更多人有效使用的機會，是其最大的缺點。

由於直接郵寄或挨家挨戶派樣成本過高，目前許多廠商採用聯合許多家彼此無競爭性的產品一起發送，以減輕成本。

## ——藉平面媒體傳播

第二個方式是在報紙、雜誌或其他平面

媒體上刊登廣告。其形式有單登某一產品的優待券，通常這是廠商獨力刊登。另一種則是好幾個品牌一起刊登，這通常由通路（超市）刊登，但也有由報社雜誌主導，聯合不同的廠商一起加入，這樣在同一主題、相同格式下刊登，可爭取到較大的篇幅或較好的版面，達到吸引消費者的目的。第三種新興的方式是由促銷公司主導，聯合不同的廠商，在特定的通路作促銷。

有時候折價優待券是直接附在廣告文字中，另一種則是在整頁的廣告篇幅外，單獨再加上另一張折價優待券。

## ——配合商品銷售散發

此類折價優待券是藉由商品的出售過程來散發，有的是這次買可累積點券或折扣券，在下次購物時可抵用，有的是買某種品牌的產品可獲另一種產品的折價優待券。

此類散發方式有幾個優點：(1)沒有遞送費用的支出。(2)不必借重其他媒體的配合。(3)破損率低，只有買了某類產品後才能得到這張折價優待券，不會流於浪費。

但是此種方式僅能吸引少數新的試用者，並獎勵舊的使用者。

**甘蔗業者的福音**

- 功能：  
比人工作削、快70倍的速度  
比人工作削、削得更薄數倍  
10尺長的甘蔗、只花10秒鐘  
免調整、甘蔗不論大小彎曲一次削好
- 構造特點：  
一、刀片刀架用日本不銹鋼特殊處理  
二、電力：110~220V 2φ 50/60HZ  
220~380V 3φ 50/60HZ  
(可裝小引擎)  
三、可採手操作，免用電  
四、永不磨損型鑄鋼刀片供應

## 直削式全自動 甘蔗削皮機

徽全省各地經銷商  
\*甘蔗壓汁機冷凍櫃等設備買賣

- 裝箱尺寸：  
全機架(含主機、機架)：  
高31"×寬15"×長30"  
主機：高9"×寬9"×長21"



**SHIN EN 信恩企業社**  
三重郵政4~62信箱

公司住址：三重市溪尾街5巷45號4F  
電話：(02)9773120 李小姐  
(02)9718893-9881376 FAX：  
呼叫器：#070174725

## ——以特殊管道贈送給消費者

在美國，尤其是零售業正流行幾種規模不大，卻快速成長的發送方式。

例如：將折價優待券（積分點券）印在收銀機的收據上，也有印在購物袋上、蛋盒、冷凍食品，任何可供利用的地方都有可能出現折價優待券，甚至有印在學生參考書上的折價優待券。

### 折價券的優缺點

討論完折價優待券的功能和發送方式後，我們再仔細研究它的優缺點。

優點：1. 不受產品生命週期影響，運用此一方式均有刺激消費者試用的功能。

2. 運用此一方式，可使消費者由試用者轉成長期的使用者。

3. 對現有消費，擴充他們的使用量。

4. 通常消費者拿到折價優待券會立刻兌換，十足展現商品“拉”的效力。

5. 可誘使零售點增加進貨量。

缺點：1. 有些胡塗的店家或消費者，常常沒將活動辦法詳細了解，造成不該（能）兌現的折價優待券被兌現或是兌換期限後才去兌換，造成無法結案的困擾。

2. 對全新的、沒知名度的產品效果不如舊產品。

在作計劃之前，除了了解折價優待券的功能、發送方式和優缺點外，另外有幾項是企劃人員該注意的：

1. 訊息是否清楚
2. 美感和創意是否足夠
3. 兌換流程的掌握
4. 競爭品牌的活動內容
5. 折價優待券的大小
6. 折價優待券的折價金額
7. 回收成本的預估

如果您掌握上述折價優待券的特性，相信您可有效運用此一工具，企劃出最佳的促銷活動。



• 輕鬆一下 •


### 忍者龜

甲：「太太愛時髦，經常花錢買衣服，先生最好扮演什麼角色？」

乙：「忍者龜。」（張燈雄）

**新產品**

# 蔬菜、花卉快速捆束機



專利號碼：7983號

各大超市、農會、合作農場等已有使用

特點：

1. 包裝快速輕鬆，綁一把菜只須2~3秒。
2. 機體嬌小，不用電，任何場所均可操作。
3. 使用橡膠系膠帶，不易脫落，防水，鬆緊可調整，不損傷葉、莖。
4. 包裝後的蔬菜、花卉美觀、清潔，提高產品價值。
5. 膠帶上可印刷，產地、供應者的名稱，具有宣傳效果。

**佳音包裝機材有限公司**  
台北市中山北路二段115巷4號1樓  
電話：5639401 • 5314905 FAX：511-3878