

“顾客要的不是便宜，而是要感到占了便宜。”这是流行在销售界中的一句话。这句话说明了什么呢？说明在购买活动中，顾客有爱占便宜的心理。在这种心理的支配下，如果顾客有了占便宜的心理，他就容易购买你销售的产品。

但是在消费者购物过程中，怎样才会觉得「占了大便宜」？产品价格“打骨折”？买一送一？还是直接买单？



这也证实了刚才所说的，占便宜更能让客户购买，因为“顾客要的不是便宜，而是感觉占到了便宜”。抓住了这种心理，商家做促销就更容易了。

四种“套路”帮你抓住客户心理

综上，如何学会掌握人的心理做好促销也是一大学问，那么我们来看看畅捷通好生意是如何实现帮助商家进行促销打折活动的。

当前畅捷通好生意产品主要支持四种促销方式：**优惠券、单品特价、单品打折、单品满赠。**



》》 单品打折&单品特价

：虽然都是减免的

模式，但是一般的营销模式是不一样的，比如

单品特价一般可以设置时效性比较强，给用户营造某一时点的特殊活动的特价，给用户增加紧迫感

。比如，促销活动很多商家直接半价或者大促销，就可以利用单品限时特价的方式，吸引用户。

促销规则

+ 促销商品 全部商品 指定商品 (添加商品不能超过500种)

+ 添加商品

| 序号 | 商品编码 | 商品名称 | 分类名称 | 规格型号 | 计量单位 | 零售价 | 进价批发价 | 参考成本 |
|-------------------|------|------|------|------|------|-----|-------|------|
| 还没有任何商品, 请先添加指定商品 | | | | | | | | |

满减规则 按购买数量 按购买金额

促销方式 阶梯满减 (如: 买 10 赠送 1 赠, 买 15 赠送 3 赠) 循环满减 (如: 每买 10 赠送 1 赠, 那么当客户购买 100 赠时, 送 10 赠)

赠品规则 指定赠品 (如: 购买 10 赠 A 商品, 送 1 赠 B 商品, 1 赠 C 商品) 赠送赠品 (如: 买 10 赠 A 商品, 送 1 赠 A 商品)

各种促销处理，财务要小心风险

对于“买赠”促销方式，商家一般体现为“买一赠一”和“满赠”。其中的“赠”，指的都是赠实物。但由于在处理增值税方面没有统一的文件规定，所以财务在处理“买赠”时存在很多争议。目前，较为主流的处理方式有两种：一是非视同销售不缴增值税；二是视同销售缴纳增值税。因此财务在处理“买赠”的同时还得注意跟企业相关的财务风险问题。

面对企业财务风险时，

畅捷通

好会计能够智

能测算、异常预警，为企业
财务风险进行分析及检查。

同时，也能对财务检查补遗漏，期末结转一键完成，方便快捷。

用友 全国十佳代理商
yonyou

**买用友财务软件
找成都杰创普信**

16年 专注财务软件

8000家 口碑推荐



扫码产品免费试用

添加我们！财务知识，软件功能免费培训！

用友全国十佳代理商，专注用友软件16年，已服务8000家客户，成都杰创值得信赖！

咨询电话：18180758317 15114013423

网站网址：cdjcp.net