

16

商业工作

(第三期)

聊城市商业局办公室编印

一九八八年五月十八日

薄利多销 让利于民

聊城市综合公司东昌商店经营有新招

在竞争对手林立，企业间的竞争越来越激烈的今天。东昌商店正视现实，大胆探索，借鉴中外企业的成功经验，采取赠送给纪念品的销售办法，吸引了大批消费者，日销售额比原来上升一倍多。

聊城市综合公司东昌商店，是一个仅有69名职工，主要经营百货、付食品的小型集体企业。无论是资金数量、从业人员经营品种类，还是商店的知名度，都难与大商店相比。为了转化这种不利因素，增强商店活力，东昌商店结合自己的实际，从5月1日起推出经营新招，具体内容是：出售的商品除按国家规定的牌价外，凡在该店购买各种商品相加10元以上者，商店凭发票把销货差价的2、5%，以纪念品的形式赠送给顾客。为了增加

17
这一措施的透明度，他们把10元、20元、50元等几个档次的纪念品，用红标签写上放在柜台里，使顾客一进店就知道。这一措施，形成了自己的风格和特色，提高了商店的知名度。自5月1日来，到商店购买东西的顾客络绎不绝，与日俱增。短短十几天，销售电冰箱9台，每销一台电冰箱，增送给顾客一台价值50多元的石英钟。日销售额由原来的平均4000多元，上升到8000多元，有时多达1.5万元，是平时的3倍。改变了过去那种“门前冷落车马稀”的状况，提高了经济效益和社会效益。顾客说的好：“同样能买到的东西，我们宁愿多跑一段路，也要到东昌商店来买。”

抄送：地区商业局，市政府办公室，市经委。

发至：本局局长、书记、各科室，下属各公司、百货大楼。

商业工作

(第三期)

聊城市商业局办公室编印

一九八八年五月十八日

薄利多销 让利于民

聊城市综合公司东昌商厦经营新招

在竞争对手林立，企业间的竞争越来越激烈的今天。

东昌商厦正视现实，大胆探索，借鉴中外企业的成功经验，采取赠送纪念品的销售办法，吸引了大批消费者，日销售额比原来上升一倍多。

聊城市综合公司东昌商厦，是一个仅有69名职工，还经营百货、副食品的小型集体企业。无论是资金、数量、从业人员、经营品种类，还是商厦的知名度，都难与大商厦相比。为了转变这种不利因素，增强商厦活力，东昌商厦结合自己的实际，从5月1日起推出经营新招，具体内容是：出售的商品除按国家规定牌价外，

凡在该店购买各种商品的相加10元以上者，商店凭发票，把销售差价的2.5%^{纪念品}，以^{纪念品}的形式赠送给顾客。为了增加这一措施的效果，他们把10元、20元、50元几个档次的纪念品，用红标签写上放在柜台里，使顾客一进店就知道。这一措施，形成了自己的风格和特色，提高了商店的知名度。自5月1日来，到商店购买东西的顾客络绎不绝，与日俱增。短短十天，销售电冰箱9台，每售一台电冰箱，赠送给顾客一台价值50多元的石英钟。日销售额由原来的平均4000多元，上升到8000多元，有时高达1.5万元，是平时的3倍。改变了过去那种“门前冷落车马稀”的状况，提高了商店的经济效益和社会效益。顾客说的好：“同样能买到的东西，我们宁愿多跑一些路，也要到东昌商店来买。”