



# Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ

## Ενότητα 10 : Προώθηση πωλήσεων

Χριστίνα Μπουτσούκη  
Τμήμα Οικονομικών Επιστημών



# Άδειες Χρήσης

- Το παρόν εκπαιδευτικό υλικό υπόκειται σε άδειες χρήσης Creative Commons.
- Για εκπαιδευτικό υλικό, όπως εικόνες, που υπόκειται σε άλλου τύπου άδειας χρήσης, η άδεια χρήσης αναφέρεται ρητώς.



# Χρηματοδότηση

- Το παρόν εκπαιδευτικό υλικό έχει αναπτυχθεί στα πλαίσια του εκπαιδευτικού έργου του διδάσκοντα.
- Το έργο «Ανοικτά Ακαδημαϊκά Μαθήματα στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης» έχει χρηματοδοτήσει μόνο την αναδιαμόρφωση του εκπαιδευτικού υλικού.
- Το έργο υλοποιείται στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση» και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο) και από εθνικούς πόρους.





# Πρώθηση πωλήσεων



Ευρωπαϊκή Ένωση  
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ  
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ

# Περιεχόμενα ενότητας

1. Τι είναι η προώθηση πωλήσεων;
2. Στόχοι προώθησης πωλήσεων.
3. Τρόποι προώθησης πωλήσεων.
4. Προώθηση πωλήσεων & επικοινωνία.
5. Management προώθησης πωλήσεων.
6. Βιβλιογραφία.



# Σκοποί ενότητας

- Η ενότητα αυτή έχει ως σκοπό την ανάλυση της προώθησης των πωλήσεων.





ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Προώθηση πωλήσεων

**Τι είναι η προώθηση πωλήσεων;**

# 1. Τι είναι η προώθηση πωλήσεων;

- Η προώθηση πωλήσεων ως εργαλείο ΜΚΤ είναι η ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ πωλητή & αγοραστή με σκοπό την επιρροή στη νοοτροπία και τη συμπεριφορά του αγοραστή.
- Αποτελεί ένα από τα 4 βασικά στοιχεία του μίγματος επικοινωνίας ΜΚΤ.
- Το προωθητικό έργο του marketing-manager είναι να πληροφορήσει τους πελάτες-στόχο ότι το προϊόν είναι διαθέσιμο στον κατάλληλο τόπο & χρόνο.







ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

---

Προώθηση πωλήσεων

# Στόχοι προώθησης πωλήσεων

## 2. Στόχοι προώθησης πωλήσεων

- Να πληροφορήσουν,
- Να πείσουν &
- Να υπενθυμίσουν στους πελάτες για την επιχ/ση & και το μίγμα ΜΚΤ.

Ειδικότεροι στόχοι μπορεί να είναι:

- Να εντοπίσει & να φέρει νέους πελάτες
- Να βοηθά στην εισαγωγή νέων προϊόντων στην αγορά
- Αύξηση τον αριθμό καταναλωτών
- Αύξηση χρήσης προϊόντος
- Να υποδείξει νέες χρήσεις για προϊόντα
- Να καταπολεμήσει ενέργειες ανταγωνιστών.





ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

---

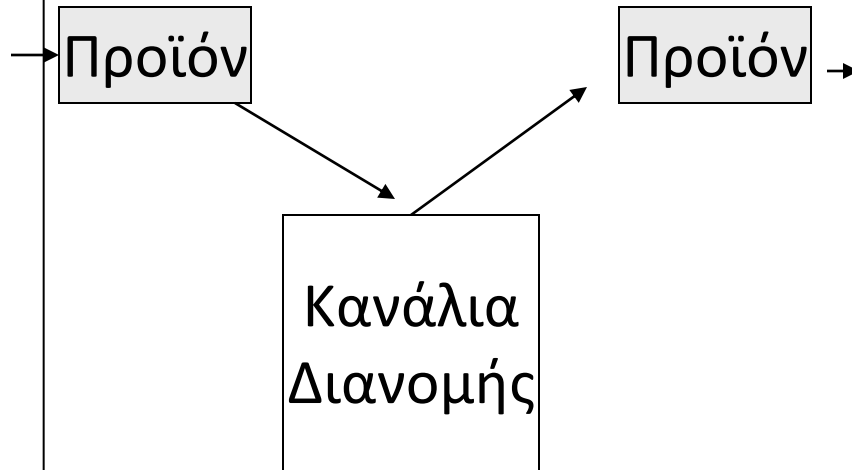
Προώθηση πωλήσεων

# Τρόποι προώθησης πωλήσεων

### 3. Τρόποι προώθησης πωλήσεων

#### Υποκίνηση Ενδιάμεσου

- Βοήθεια στην προώθηση
- Εκπτώσεις τιμών
- Υποστήριξη στο Management
- Επιμόρφωση
- Κατάρτιση
- Διαγωνισμοί
- Δώρα



#### Υποκίνηση Καταναλωτή

- Δείγματα
- Διαγωνισμοί
- Κουπόνια
- Επιδείξεις
- Δωρεάν Προϊόντα
- Premiums



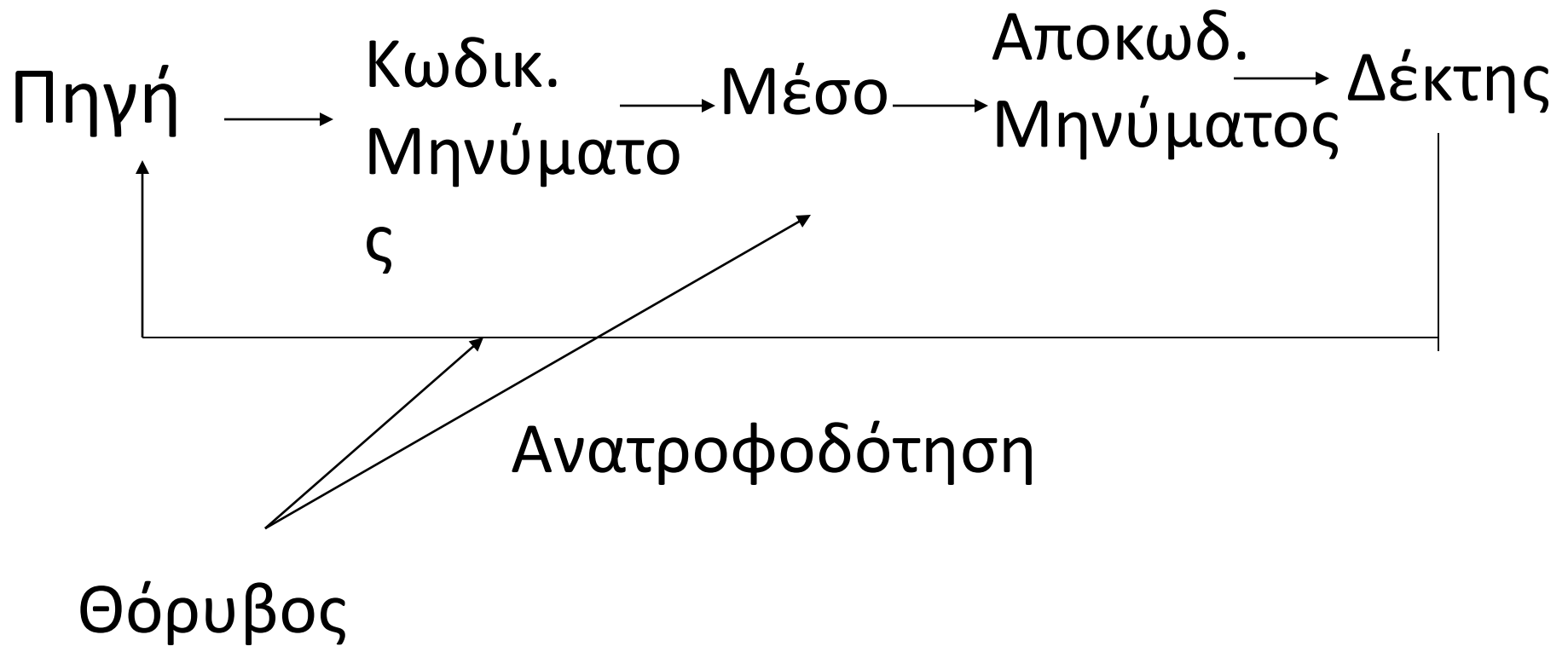
ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

---

Προώθηση πωλήσεων

**Προώθηση πωλήσεων & επικοινωνία**

# 4. Προώθηση πωλήσεων & επικοινωνία





ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

---

Προώθηση πωλήσεων

# Management προώθησης πωλήσεων

# 5. Management προώθησης πωλήσεων

- Στόχοι Προώθησης
- Επιλογή τρόπου προώθησης, κίνητρα, συχνότητα-διάρκεια
- Προϋπολογισμός
- Δοκιμή μεθόδων προώθησης
- Εφαρμογή
- Έλεγχος αποτελεσματικότητας.





# 6. Βιβλιογραφία

- M. Baker (2003). The Marketing Book. Butterworth-Heinemann, Oxford.
- P. Kotler (1999). Marketing Management. Analysis, Planning, Implementation & Control. Prentice Hall, New Jersey.
- Τσακλάγκανος (2004). Βασικές Αρχές του Μάρκετινγκ. Εκδόσεις Κυριακίδη.



# Σημείωμα Αναφοράς

Copyright Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, Χριστίνα Μπουτσούκη.  
«Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ. Προώθηση πωλήσεων». Έκδοση: 1.0.  
Θεσσαλονίκη 2014. Διαθέσιμο από τη δικτυακή διεύθυνση:  
<http://eclass.auth.gr/courses/OCRS447/>



# Σημείωμα Αδειοδότησης

Το παρόν υλικό διατίθεται με τους όρους της άδειας χρήσης Creative Commons Αναφορά - Παρόμοια Διανομή [1] ή μεταγενέστερη, Διεθνής Έκδοση. Εξαιρούνται τα αυτοτελή έργα τρίτων π.χ. φωτογραφίες, διαγράμματα κ.λ.π., τα οποία εμπεριέχονται σε αυτό και τα οποία αναφέρονται μαζί με τους όρους χρήσης τους στο «Σημείωμα Χρήσης Έργων Τρίτων».



Ο δικαιούχος μπορεί να παρέχει στον αδειοδόχο ξεχωριστή άδεια να χρησιμοποιεί το έργο για εμπορική χρήση, εφόσον αυτό του ζητηθεί.

[1] <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>





# Πρώθηση πωλήσεων

Επεξεργασία: <Έλλη Βλαχοπούλου>  
Θεσσαλονίκη, <Ιούνιος 2015>





ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

---

# Σημειώματα

# Διατήρηση Σημειωμάτων

Οποιαδήποτε αναπαραγωγή ή διασκευή του υλικού θα πρέπει να συμπεριλαμβάνει:

- το Σημείωμα Αναφοράς
- το Σημείωμα Αδειοδότησης
- τη δήλωση Διατήρησης Σημειωμάτων
- το Σημείωμα Χρήσης Έργων Τρίτων (εφόσον υπάρχει)

μαζί με τους συνοδευόμενους υπερσυνδέσμους.

