

# PMは、4系列（18手法）で、今、買うべき動機付けを行なう

<ul style="list-style-type: none"> <li>① Couponing</li> <li>② Refund</li> <li>③ Off Label</li> <li>④ Trial Packs</li> <li>⑤ Bonus Packs</li> </ul>	<p>割引券を見込み顧客に配布し購買を刺激する仕組み</p> <p>購入証明を送れば、購入金額の一部が払い戻される仕組み</p> <p>試し買いしやすいお買い得価格とした特別品</p> <p>試し買いし易い小サイズでお買い得価格とした特別品</p> <p>通常価格だが増量しお買い得感を高めた特別品</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>⑥ On-In-Packs</li> <li>⑦ Reusable Packs</li> <li>⑧ Free-Mail-In Premiums</li> <li>⑨ Self Liquidators Premiums</li> <li>⑩ Mail-In-Lottery-Premiums</li> <li>⑪ Instant Winner</li> <li>⑫ Contests</li> </ul>	<p>プレミアム品を封入するなど商品を買えば必ず得点が得られる仕組み</p> <p>商品パッケージを、そのまま後利用できるプレミアム品とする手法</p> <p>購入証明を送れば、もれなくプレミアムが進呈される仕組み</p> <p>購入証明と規定の金額を送れば、もれなくプレミアムが進呈される仕組み</p> <p>購入証明を送れば抽選でプレミアムが進呈される仕組み</p> <p>三角籤やスクラッチ・ゲームなど、その場当たり方式でのプレミアム進呈</p> <p>商品購入とは関係なく、応募すれば商品や賞金が貰える仕組み</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>⑬ Point Incentive</li> <li>⑭ Organization Plans</li> <li>⑮ Service Plans</li> </ul>	<p>購入の都度ポイント加算し、一定量たまると割引特典などが貰える仕組み</p> <p>自社ユーザーや見込み顧客を組織化し様々な特典を提供する仕組み</p> <p>物ではなくサービスをプレミアムとして提供する仕組み</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>⑯ Sampling</li> <li>⑰ Monitoring</li> <li>⑱ Demonstrations</li> </ul>	<p>試供品を見込み顧客に配布し商品の良さを直接試してもらう手法</p> <p>耐久財などの場合に“テスト・ユース”してもらう手法。消費財などでは、感想文を書いてもらうなど何等かの条件を付けて商品を試してもらう手法</p> <p>商品の良さを見込み顧客の前で実際に試してみせる展開</p>