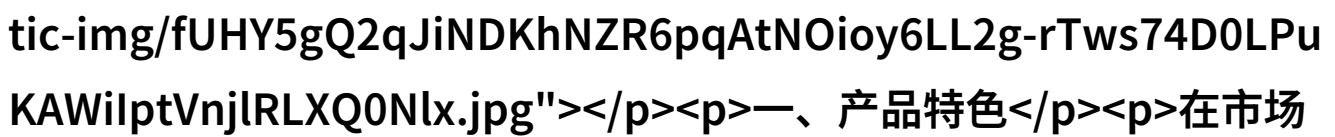
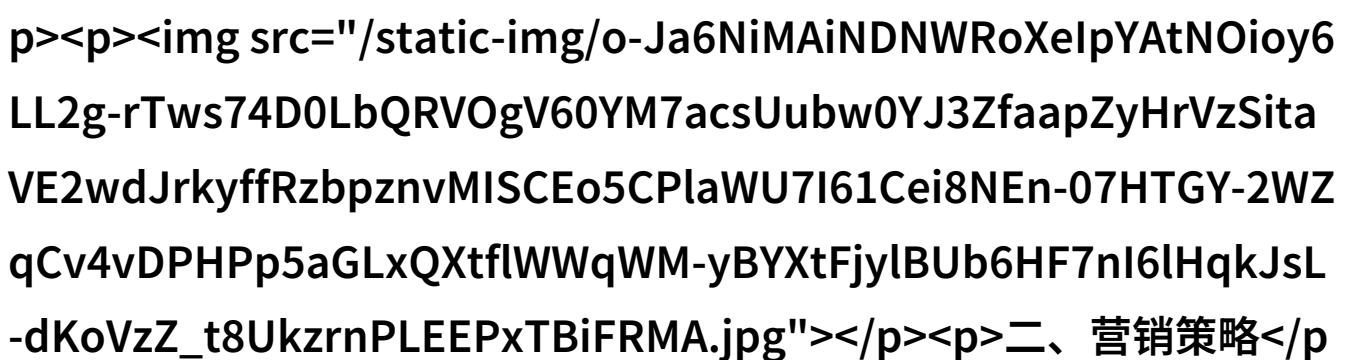


双重惊喜一面膜吃上边下边免费赠送

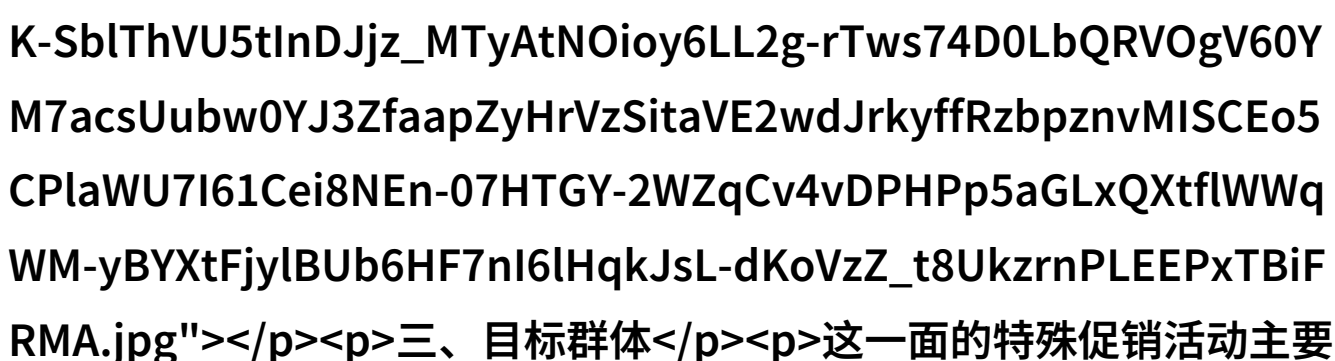
双重惊喜：一面膜吃上边，下边免费赠送

一、产品特色

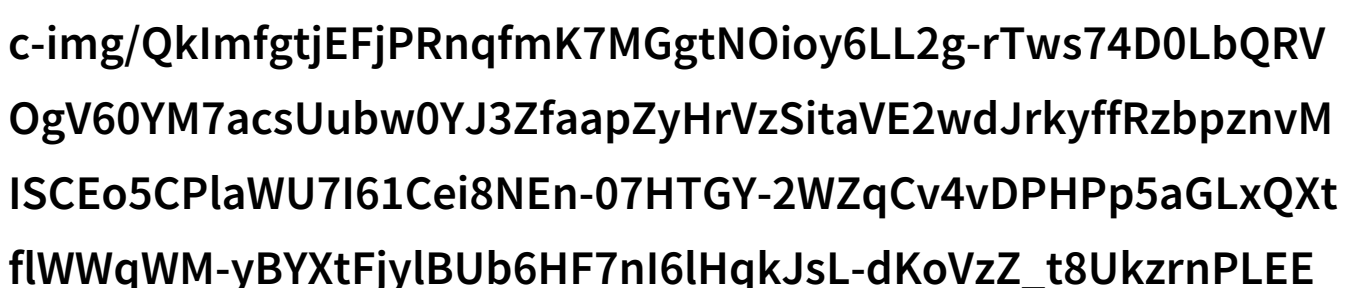
在市场上流行的护肤品中，一面膜吃上边，下边免费赠送的模式越来越受欢迎。这种模式不仅满足了消费者的基本需求，还提供了一系列额外的福利，让顾客在享受美白嫩滑效果的同时，还能获得更多实用的附加值。

二、营销策略

这项营销策略巧妙地利用了心理价格效应，使得消费者感受到自己的购买行为更加具有价值。通过这种方式，不仅能够吸引潜在客户，更能够提高品牌忠诚度和口碑传播。

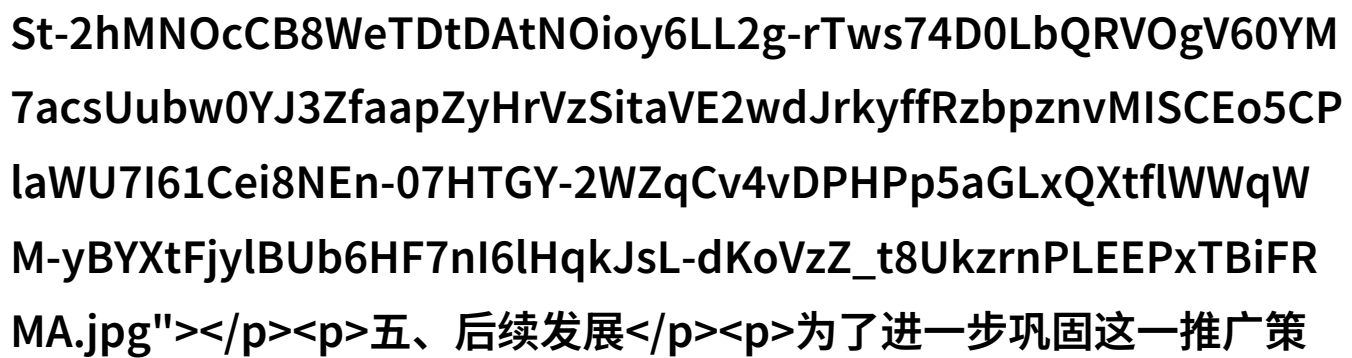
三、目标群体

这一面的特殊促销活动主要针对年轻女性用户，这些人群往往对自己外观有较高要求，对于新颖且具有互动性质的产品表现出浓厚兴趣。这类用户更倾向于尝试各种不同的护肤方案，并且对价格敏感度相对较低。

四、竞争优势

与传统的一般化商

品相比，这种带有“吃”元素的一面膜更具备独特性，有助于企业打破市场上的平衡态势。这样的创新思维为公司树立了良好的品牌形象，同时也增强了其在行业内的地位。



五、后续发展

为了进一步巩固这一推广策略所带来的效果，企业可以考虑开发更多基于此概念的心理互动型产品或服务，如线上游戏化购物体验或者实体店中的互动展示区等，以持续吸引并留住现有顾客，同时吸引新的潜在客户。

六、社会影响

这类创新的营销手段不仅提升了消费者的购物乐趣，也为商家提供了一种有效的手段去理解和满足顾客需求。随着技术和社交媒体等现代工具不断进步，这样的创新模式将会被进一步发挥，将给整个零售行业带来深远影响。

[下载本文pdf文件](/pdf/601201-双重惊喜面膜吃上边下边免费赠送.pdf)