# 经营亲亲鱼疗的营销方法

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-09-12

*第一篇：经营亲亲鱼疗的营销方法经营亲亲鱼疗的营销方法来源：本站 日期：2024-9-4 18:03:43亲亲鱼疗在国内外每一个大、中、小城市都可经营，因为每个城市都有温泉度假村、足浴洗浴中心、SPA会所、宾馆饭店、女子美体香薰会所、美容院...*

**第一篇：经营亲亲鱼疗的营销方法**

经营亲亲鱼疗的营销方法

来源：本站 日期：2024-9-4 18:03:

43亲亲鱼疗在国内外每一个大、中、小城市都可经营，因为每个城市都有温泉度假村、足浴洗浴中心、SPA会所、宾馆饭店、女子美体香薰会所、美容院等，因此都具有丰厚的利润。

策 略 一：

自己就有经营场所的，如：温泉度假村、足浴洗浴中心、SPA会所、宾馆饭店、女子美体香薰会所、美容院等。只要在男宾部或女宾部设立几个“亲亲鱼疗盆”做小鱼足疗和“亲亲鱼疗池”做小鱼洗浴，然后在大门口再摆放有我公司提供的亲亲鱼疗宣传画，就可以营业了。

策 略 二：

利用别人现有的场所（如：温泉度假村、足浴洗浴中心、SPA会所、宾馆饭店、女子美体香薰会所、美容院等）和现有的顾客群。同时也是为对方引进新项目。与双方各50%分成，即由

你出“亲亲鱼疗盆和亲亲鱼”，对方出场地、水电和现有的顾客，在男宾部或女宾部设立该项目，利润双方各得50%，这样对方老板不要投资，都愿意与你合作，而你不用出场地租金和水电费，借鸡生蛋；就地生财了。

策 略 三：

在你家中或租用办公室，由我公司授权成立亲亲鱼疗项目，在你所在的这个城市中向所有的如：温泉度假村、足浴洗浴中心、SPA会所、宾馆饭店、女子美体香薰会所、美容院等联系，然后把这些老板请到你公司亲自体验亲亲鱼疗的快感。然后你销售亲亲鱼和亲亲鱼疗设备给他们，并且培训他们怎么养

有售后服务，都会想引进这个好项目的。

策 略 四：

在你所在的城市中先找一家规模大的（如：温泉度假村、足浴洗浴中心、SPA会所、宾馆饭店、女子美体香薰会所、美容院等），与他们合作，利润各50%分成。做一个样板店出来，目的是扩大亲亲鱼疗的影响，然后你再把凡是开温泉度假村、足浴洗浴中心、SPA会所、宾馆饭店、女子美体香薰会所、美容院的老板请到你样板店里亲自体验亲亲鱼疗，同时又是让这些老板们看看有这么多的顾客泡亲亲鱼疗这么赚钱，很快这些老板们就会找到你购买你的亲亲鱼或与你合作.

**第二篇：星子鱼又名亲亲鱼,饲养的方法**

亲亲鱼是一种群性鱼类，是土耳其星子鱼雄本和本地热带鱼母本，进行人工繁殖出来的新品鱼种。此鱼生命力极强，能在温泉水、人工加热水、半咸淡水等水和高温水中存活，一般生存的水温在25℃－40℃之间，故又名“温泉鱼”。亲亲鱼有着“医生鱼、按摩鱼”的美称，用温泉水养殖的亲亲鱼充满灵性，人只要进入水中，亲亲鱼就会主动主动围上来亲吻，亲亲鱼的吸吮可以刺激人表皮神经，具有良好的健身作用。它通过吸吮人的全身，在各个部位替人按摩、去痒、涤污、杀菌，把人身上的老化皮质、细菌和毛孔排泄物去除，进而加速人体排出体内垃圾和毒素，促进人体更好地吸收温泉中的各种矿物质，加速人体的血液循环、促进新陈代谢，达到美容养颜与保健娱乐融为一体的奇特功效。该品种在温泉、酒店、度假村、洗 浴中心等市场前景广阔，且我地引进养殖也有成功先例。

**第三篇：家庭足疗方法**

家庭足疗方法

提到足疗，许多人会联想到足浴。真正意义上的足疗与平时所说的“泡脚”、“足浴”完全不同。足疗是通过足部药浴加按摩而达到治疗局部及全身疾病的传统中医疗法，具有鲜明的中医特色与优势。

足疗的应用范围很广，风湿病、脾胃病、失眠、头痛、感冒等全身性疾病，截瘫、脑外伤、中风、腰椎间盘突出症、肾病、糖尿病等大病、重病后的康复治疗等等都包括在内。

日常保健

每天用水洗脚，既可缓解疲劳，促进血液循环，又可保持局部清洁；

回家即脱掉袜子穿拖鞋，以保持双脚干燥；睡觉前最好做足部按摩，足底的穴位按摩完成后再以此进行脚背、脚腕及膝盖以下小腿部位的总穴按摩；平时勤剪指甲，用足部的专用磨砂膏磨去死皮、厚茧；适当做足部运动，如端坐于椅子，把脚板平放在地上，先将脚跟轻轻提起保持5分钟，然后提脚至只剩下脚尖部分与地面接触，把脚放下，将整套动作反复做10次。

药物疗法

洗脚时放入艾叶、花椒、肉桂、苦参等中药，既可促进全身的血液循环，又可治疗各类足癣；

用钩藤、冰片对温水每晚洗脚，能治高血压；

用吴萸、川芎等药每晚药浴，可以治疗老寒腿；

用吴萸、川芎等中药研末调成糊状，每晚贴敷两脚涌泉穴，可以治疗高血压.另外给你个简单的做法：

市面上现在有牛角刮痧板，买一块手感舒适点，比较大一点的（要能刮到一定的面积），这个少则几块钱可以搞定，贵的话可能要二、三十块钱（我自己是一个半个牛角切开磨成的，很舒服，就5块钱）；

打一盆热点的水，先把脚泡暖，擦干，然后用刮痧板从脚尖往脚跟的方向刮，用力以自己感觉舒服就行，刮得次数不限，最好能把脚底都刮到，刮的时候感觉倒有点发胀的地方就多刮一会儿；脚趾头的肉球部分可以用食指关节或者刮痧板上稍突出的部分去顶；脚趾内侧也可以用刮痧板刮刮，这样刮完一遍，你就会感觉到人放松了。

也可以先刮完再泡脚，效果会更好一些。

如果脚皮有点发硬，可在水里加点点盐，市场上也有专门供应泡脚药的商家，也是不错的选择。

http://store.taobao.com/shop/view\_shop.htm?mytmenu=mdianpu&utkn=g,pfuxszlcnfqw46tin52tqoa\*\*\*03&user\_number\_id=36946332

**第四篇：检验科疗废物处理方法**

检验科废弃物处理方法

检验科产生的医疗废物较多、传染性较大，为有效预防和控制医疗废物对人体健康和环境所产生的危害，根据《医疗废物管理条例》对我科的废弃物进行统一规范处理。

一、废弃物分类：

1、生活垃圾：食物包装袋等。

2、工作垃圾：可回收塑料类废物及纸盒等，不具传染性或者仅有极小的传染性。

3、感染性废弃物：出现所有可能携带病原微生物，具有引发感染性疾病的废物：所有实验后的各种标本，包括：血标本、大小便标本、痰等。

4、损伤性废弃物：医用针头、注射器、载玻片等。

5、感染性废水：如生化仪、血球仪产生的废水等。

二、处理方法：

1、生活垃圾：放入黑色塑料袋内，由物业人员送至医院垃圾站，由环卫部门专车运走处理。

2、工作垃圾：可回收塑料类废物及纸盒等，集中放置，由回收公司送走处理。

3、感染性废弃物：

(1)HIV检测酶标板用含有效氯2000mg/L消毒液浸泡，配有桶盖，消毒后滤液倒入下水道进入医院污水处理系统统一处理。

(2)使用后的酶标板及大小便杯等用双层防渗漏医疗专用垃圾袋(黄色)收集后，由物业人员送往医院特垃站，统一处理。小便直接进入污水处理系统。(3)患者血液及脑脊液、胸腹水等放废血冰箱保存七天后，再经高压灭菌装进黄色垃圾袋，由物业人员送至特垃站。检测结核杆菌的痰标本亦需经过高压灭菌后再送往特垃站。

(4)损伤性废弃物放入专用的锐器桶内，由物业人员送往特垃站，统一处理。(5)普通的感染性垃圾如手套、感染性废纸等直接装入黄色垃圾袋送往特拉站。(6)感染性废水加入次氯酸钠溶液使有效氯含量在1000mg/L消毒后，再排入污水处理系统。

**第五篇：营销方法**

营销方法

传播重点消费人群，先进行理性诉求，再进行感性诉求。通过专业的营销员，科学合理的铺货，扩大市场占有面，深度沟通营业员，指导消费者购买、使用。同时整合所有资源，重点配以各种新颖活泼的终端促销，打一场全面的终端拦截战。

分销渠道：厂商直销、区域代理、省级直销与市县代理结合，跨区域综合市场批发、区域代理与市场批发结合，买断包销等。

促销手段：通过报刊的分类广告和软文广告、促销活动等，配置新颖、别致的宣传品，低价限购、现场抽奖、会员制、短期打折等，开展事件营销、节日营销

宣传推广：在网络上进行产品宣传将越来越流行，什么样的产品均可以在网上找到，网络重点介绍产品的生产、销售过程，重点突出产品的营养价值，什么样的消费者适应，有什么好处，吃了后能对身体有什么改变等，这样的宣传在网上越流行，产品的知名度就越高，越能够与消费家庭融合。必要的时候可以利用电视与报纸传媒结合起来，加快特产的现代化营销步伐。

校园推广：校园推广活动历来是特产销售的好渠道，也是宣传的最好阵地，校园设摊、节日活动庆祝、校园组织活动介入等等，长期不停的搞，把校园当作产品宣传的一块阵地，效果非凡。

发展团购：特产做团购优势很大，通过对特产的包装与贴牌，把简单的一种特产包装成消费时尚的礼品包装，小范围的团购就是在一定有效的单位里面。

旅游消费：通常旅游购买者都是外地消费者，影响其对当地土特产的购买因素主要有：以前形成的认识；当地熟人的推荐；站点及旅游景点附近的广告及卖点的影响；产品的包装是否体现当地文化。还有，一般来说，很多旅游的游客购买的土特产大多是赠送家乡的亲人、朋友，因此包装是否具有档次也是其考虑的因素。

因此，应针对游行购买者专门设计纪念装，结合外地游客对当地文化的认识与理解，设计具有特色文化内涵的各式纪念装，满足游客的购买需求。

在推广渠道上，应选取游客出入较多的站点、旅游景点做广告宣传，比如媒体投放、导游推荐、专卖店设置等，并在站点、旅游景点附近的销售终端进行集中铺货。在促销方式上可选择民族特色纪念品赠送、搭赠便宜装等形式吸引游客。

具体销售活动计划表

买酒送特产’社区巡回感恩活动。

a步骤。1大型社区的选择和社区店的公布。

2组织社区的领导，群众领袖，媒体记者等，由专车送达参与本次活动的。

若干厂家，进行考察，作体验性营销。

试点社区试运作。

b铺垫宣传。

提前三天，向有关小区派出若干销售骨干，在小区内拉横幅，张贴各企业的LOGO、广告语等，开展品尝与讲解系列活动，并将宣传页送达每家每户，做到该小区“家家知晓，人人明白”。

b正式开展活动。

1，小区赠品限量，先来先得，赠完为止。2，酒品现场购买。

3，赠品发券，指定社区店次日自提。

4，全面推广：总结试点的经验教训，加以改进完善后，全面推广，每次同时做5到10家社区。

5，延伸营销：a海南买家社区连锁店的网络直销，b另类传媒的高效系列宣传。c卖品与赠品类别。

参与条件。

1产品，名优产品，各类证照齐全，可进超市。

参加活动的企业提供最优惠的底价，其底价与零售价的价差最好大于50%。

2参加费用，启动宣传费用：先支付每类产品2024元，以后按照实际销售额提取3%作为宣传费。

按照事先签订的协议，企业将给予上量返点的奖励。

结算方式与人员配合。

凡参与本项活动的企业。

五，冠名与赞助。

冠名企业的产品，为本次活动中的最主要卖品，将全力予以促销

问卷调查

特产是一种商品，也是一种文化。您好，我们将在学校中开展地方特色的特产销售活动，为了更好的对学校的市场进行评估，从而最后为您更好的服务，希望能耽误您两三分钟的时间完成这份问卷。

1、您的性别（）A.男 B.女

2、您购买过特产吗？（）A.买过 B.没有

3、您购买特产的目的是？（）

A.自用 B.送礼 C.两者都有 D.赠送单位领导

4、您在购买各地特产的时候，您会选择什么样的类型？（）A.穿戴 B.食用 C.欣赏 D.使用 E.其他

5、您通常选择购买特产的方式是？（）

A.特产专营店 B.零售店 C.网上购物 D.没买过 E.其他

6、在平时，您选择“各地特产”当作零食的频率有多高？（）A.经常 B.偶尔 C.很少 D.几乎没有

7、您最喜欢哪几类特产食品？多选（）

A.饼干、糖果类 B.干果、蜜饯瓜果类 C.加工特制肉干及其它 D.糕点 E.其他

8、您面对各地特产食品，您对味道的喜好如何？（）A.偏甜 B.偏咸 C.偏辛辣 D.无所谓，好吃就行

9、如在学校有卖地方特色的特产展销会您回去参加吗？（）A.会 B.不会

10、您能够接受学校中出售特产食品的价格范围是（）A.10元一下 B.10元—25元 C.25元—50元 D.50元以上

11、您购买特产的原因是什么？（）

A.产品的味道 B.由来历史文化 C.朋友推荐 D.制造方法 E.其他

13、如果学校内，采取电话订购并送货上门，您是否考虑选择哪种方式进行消费？（）A.会考虑 B.肯定会 C.不一定 D.不会

14、如果您在购买特产，您最希望的优惠是（）A.数量折扣 B.金额折扣 C.赠送礼品 D.其他

15、您对海南特产商店有什么期待？ 16.请介绍几款你比较喜欢的海南特产。

售后客户调查表 尊敬的客户，您好！

感谢您选择购买海南特产，为了更好的为您提供售后服务，并得到更多的反馈信息，您的资料我们将妥善保管，以便我们同您建立密切的联系，更好的了解您的服务需求，提供更为周到的服务。请您协助我们填写售后调查表！

购买时间：

联系人： 联系电话：

QQ：

产品的质量：1.非常满意 2.满意 3.一般 4.不满意 5.非常不满意 产品的味道：1.非常满意 2.满意 3.一般 4.不满意 5.非常不满意

产品的包装以及外观造型：1.非常满意 2.满意 3.一般 4.不满意 5.非常不满意 产品的价格：1.非常满意 2.满意 3.一般 4.不满意 5.非常不满意 服务态度：1.非常满意 2.满意 3.一般 4.不满意 5.非常不满意 对产品的建议：

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找