

建立持久盈利的营销体系

全案例教学，掌握营销整体战略与执行的关键环节

适合对象：

企业中高层营销管理人员

学员收益：

1. 培养系统营销的思想
2. 构建营销体系的关键因素
3. 学习先进的营销手段与方法

培训时间：

2天

培训讲师：

陈旻

准达商学院高级讲师

准达咨询总经理



中国第二代实战派品牌营销专家！

致力于打造最适合国内企业的“中国式营销”！

工商管理硕士，现任中国品牌研究中心专家组成员，澳中教育交流协会营销专业首席专家。多个消费品品牌操盘手。

现任北京准达咨询策划总经理、并担任河北远东集团、天津石泰集团、安徽真心食品、山东奥星集团、陕西西凤集团、金星啤酒、山东金正大集团、板城烧锅酒、鲁花集团等十余家企业的品牌与营销顾问。

课程大纲：

主题	培训内容
现代营销体系	<p>今天的中国市场已经不是靠单一的营销手段可以突破的了，要想在市场上立足，首先需要的是系统的营销思维，了解企业经营的关键环节。</p> <ul style="list-style-type: none">● 中国市场的竞争特点● 现代营销的六大转变● 中国企业的四大类型：弱小型企业、中小型企业、成长型企业、领先型企业
品牌营销型企业的能力结构	<p>品牌营销型企业面对的是消费者、渠道、市场。需要产品开发、品牌建设、宣传推广等各方面的企业经营能力。不具备基本经营能力的企业也就无法在市场立足。</p> <ul style="list-style-type: none">● 品牌营销型企业的能力结构与要求

	<ul style="list-style-type: none"> ● 如何对企业的经营能力进行评估。
<p>营销实战关键一：</p> <p>商业模式与经营架构</p>	<p>品牌营销型企业经营中面临两大问题：如何建立以消费者为关注原点的品牌营销体系体系？如何建立企业经营管理</p> <p>体系，整合生产与营销。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 品牌营销型企业的战略制定与商业模式设计。 ● 品牌营销型企业的经营体系构成与管理模块架构。 ● 品牌营销型企业的关键流程与管理模式。
<p>营销实战关键二：</p> <p>品牌与产品体系</p>	<p>无论采用何种商业模式或营销手段，品牌与产品的规划是最核心的经营要素。</p> <p>一、品牌规划</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 消费群细分与品牌定位 ● 定位的六种方法 ● 根据市场现状选择定位方向 ● 品牌更新与品牌活化 ● 品牌核心价值体系 <p>二、产品规划</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 构建合理的产品线 ● 电商渠道与传统渠道的产品线划分方法 ● 波士顿矩阵在划分产品线中的应用

	<ul style="list-style-type: none"> ● 如何打造企业的主导产品 ● 阻击产品的设计与运用
<p>营销实战关键三：</p> <p>渠道与分销体系</p>	<p>厂家和渠道绝不是买卖关系，而是共生关系，市场需要共同开发，终端需要共同维护，渠道如何架构？如何进行渠道管控？</p> <p>一、传统渠道</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 站在经销商的角度看厂家 ● 经销商的真实需求是什么 ● 协助渠道做市场——深度分销模式解析 ● 带领渠道做市场——直分销模式解析 ● 厂商金色伙伴计划 <p>二、电子商务</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 企业如何选择适合自己的电子商务模式： B2B、C2C、B2C、O2O 模式解析 ● 电商核心要点一：卖解决方案而不是简单的买产品 ● 电商核心要点二：如何提高产品在网络中的搜索权重 ● 电商核心要点三：不同网络环境的引流策略 ● 电商核心要点四：电商运营体系建设

<p>营销实战关键四：</p> <p>推广与传播体系</p>	<p>有效的推广是市场动销的基础，而有效的控制成本是推广能够持续进行的先决条件，那么，如何利用有限的资金做到有效的推广？</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 消费者如何感知品牌？ ● 品牌的可感知性，消费者对品牌的态度； ● 如何使每一个与消费者的接触点都能达到预期的效果； ● 如何确定我们的传播渠道 ● 如何制定整体推广传播策略 ● 传播的两大基本工作：基础传播与市场引爆 ● 推广与传播方案的评估 <p>网络推广基本方法——互动</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 基于 PC 的互动与基于移动互联的互动 ● 如何建立品牌与网民的互动 ● 如何引导网民之间的互动 ● 让你的产品搜出来——搜索优化与搜索竞价策略 ● 圈子的力量——移动端推广策略
<p>综合演练</p>	<p>学会如何站在企业经营的高度进行营销规划，实际掌握一个具体市场营销规划的方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 企业年度营销规划设计

	● 区域市场营销方案设计
--	--------------

授课风格：

实战实效，现场互动，关联案例剖析，课堂解决现实难题

专家观点：

——助你赢得下一场战斗的，才是真正的英雄。

——适合的，才是最好的！

客户评价：

1、陈老师的课很好，解决了很多我平时经常遇到，但是不知道怎么解决的问题。
—— 西凤集团 田崇军

2、陈老师的培训课程对品牌的推广揭示了一些具体可行的方法，容易理解，
谢谢！

—— 山东健元集团总经理 姜元义

3、陈老师的品牌课讲得很不错，一听就知道是实战派的企业实用课程。

—— 河北今中道集团总经理 冯占峰

4、很有收获，针对性很强。通过陈老师的课，我们学到了很多实用的营销方法。
—— 宁夏红集团 高涛