

# 战略营销规划

讲师：陈旻

## 课程前言

营销不是简单的创意，也不是单纯依靠个人能力

营销是一个系统工程

当工具箱里只有锤子的时候，遇到任何问题的方法都是锤一下。

缺乏整体的规划的营销工作，从一开始就注定是赌博

真实的案例，详细的操作方法告诉你如何做好整体营销规划

## 适合对象

营销总监、市场部经理、区域销售经理

## 学员收益

1. 培养系统营销的思想
2. 如何做好一个年度营销规划

## 培训时间

2天

## 课程大纲：

### 一、营销战略概述

- 1、来自市场的挑战：产品同质化、价格战、传统市场萎缩
- 2、营销战略的内涵
- 3、从三国鼎立和中国革命战争中得到的启示
- 4、我们需要战略吗：某电气设备厂商的战略营销实例分析
- 6、营销战略与企业战略的关系
- 7、制定营销战略的步骤

### 二、市场研究

- 1、几种典型的市场调研类型：探索性研究与结论性研究
- 2、定性研究与定量研究
- 3、市场调研的主要流程
- 4、数据分析与图表化
- 5、SWOT 分析模型

- 6、市场研究报告的撰写
- 7、案例
- 史玉柱与网游的成功

### **第三讲、市场细分、定位与目标市场选择**

- 1、市场细分的基本概念
- 2、确定市场细分变量
- 3、目标市场的选择：五种模式
- 4、市场定位：汽车市场定位分析
- 5、案例
- 卡士牛奶的市场细分案例

### **第四讲 销售模式选择与市场进入**

- 1、三种典型的销售模式
- 2、市场进入的六种策略
- 3、案例
- 远东不锈钢的市场进入策略分析

### **第五讲 市场竞争策略**

- 1、市场竞争态势分析
- 2、市场竞争的五种定位
- 4、三种经典的竞争策略
- 5、案例
- 利基策略成就隐形冠军
- 流行美的竞争策略
- 都市丽人的利基战略

### **第六讲 营销组合决策**

- 1、4P 营销组合决策
- 2、产品与新产品的概念
- 3、产品生命周期分析
- 4、业务单元与产品线组合决策
- 5、渠道规划的原则
- 6、代理商的开发流程
- 7、代理商标准与代理政策
- 8、代理商的激励、考核与掌控
- 9、定价的目标与原则
- 10、价格九宫图
- 11、价格体系与价格管理
- 12、定价与营销战略的关系

## **第七讲 服务策略**

- 1、服务理念与服务定位
- 2、服务网络布局
- 3、塑造服务的核心竞争力
- 4、客户满意度分析
- 5、服务质量管理与服务品牌化

## **第八讲 市场推广策略**

- 1、市场推广现状分析
  - 2、市场定位与传播手段
  - 3、市场推广的八种武器
  - 4、年度市场推广计划
  - 5、案例
- 某公司的年度市场推广计划

## **第九讲 营销组织设计**

- 1、营销组织应适应战略和流程管理的双重的要求
  - 2、营销组织的设计原则
  - 3、岗位分析与岗位说明书
  - 4、薪酬与绩效考核体系的制定
  - 5、基于胜任素质的营销人力资源管理体系
  - 6、案例
- 失败的组织设计所引发的问题

## **第十讲、战略的执行和控制**

- 1、年度营销规划沙盘演练
- 2、点评与调整