
现代服务营销创新与实务

壹、现实中的营销困境与创新方向

- a) 同质化竞争下的“囚徒困境”
- b) 对国内企业营销环境的系统解读
- c) 新的营销思维与原则
- d) 现代营销创新的四大方向
 - 1. 倍增顾客价值的价值营销
 - 2. 提升渠道效能的深度营销
 - 3. 掌握动态优势的节奏营销
 - 4. 优化资源整合的协同营销

贰、服务品牌建设与创新

- a) 正确理解品牌与金融服务品牌特点
- b) 品牌定位基本步骤与原则
- c) 成功的品牌定位策略介绍
- d) 建立整合营销传播的思想
- e) 品牌传播策略与手段介绍
- f) 把握品牌建设的节奏，完成“四度”打造
- g) 服务企业品牌建设的具体案例分享

参、服务营销与客户关系管理创新

- a) 金融服务营销的特点
- b) 服务内容创新的方向与内容
- c) 服务过程的创新，提升客户体验
- d) 客户细分与关系营销模式选择
- e) 全界面的客户关系管理实务
- f) 客户关系的日常维护与深化策略
- g) 成功案例分享

四、 互动与沟通

就本课程讲述要点，结合学员实际工作进行互动答疑