

商用车市场营销创新与实务

第一部分 现代市场营销创新方向 (1小时)

一、 现代商用车市场营销的现状分析

- a) 商用车市场营销的困境与难点
- b) 行业市场与营销特点解读

二、 汽车营销创新方向与策略

- a) 建立现代营销理念与原则
- b) 现代营销创新的方向与要点

三、 相关案例分享与互动

分小组研讨与互动沟通，答疑解惑

第二部分 商用车品牌管理与整合传播 (2.0小时)

一、 现代品牌认识与设计

- a) 正确理解品牌的概念
- b) 品牌定位原则与具体策略
- c) 商用车品牌的定位与设计创新
- d) 标杆案例分享

二、 构建现代品牌管理体系

- e) 商用车品牌管理的问题分析
- f) 现代品牌管理体系介绍
- g) 商用车汽车品牌管理要点
- h) 标杆案例分享

三、 商用车品牌传播策略创新与实务

- i) 营销市场整合推广策略介绍
- j) 商用车市场推广与促销策略创新
- k) 各类推广与促销活动组织实施
- l) 实战案例模拟与研讨

第三部分 大客户营销策略与实务

(3.0小时)

一、 如何做好客户细分，聚焦大客户

- a) 工业品客户需求与行为特点
- b) 大客户的识别标准与方法
- c) 大客户营销模式选择与策略创新
- d) 案例分享

二、 大客户开发策略与实务

- a) 如何找到大客户和把握业务机会
- b) 大客户的阶梯式销售策略与工具

c) 有效客户沟通技巧

d) 案例分享

三、 如何做好大客户服务

a) 大客户服务界面建立与策略创新

b) 客情日常维护与关系深化

c) 大客户异议处理与挽留策略

d) 案例分享

第四部门、案例研讨与互动答疑

(0.5 小时)

现场与学员互动沟通，答疑解惑