

# 工程车区域经理技能提升系列培训之

## 工程车市场促销推广策略与实务

### 一、 工程车市场推广中的问题及分析

- a) 市场推广活动失效及原因分析
- b) 工程车市场推广的特点
- c) 做好推广活动要点及案例分享

### 二、 如何做好区域市场的调研与分析

- a) 区域工程车市场调研的主要内容
- b) 主要调研方法及实战运用
- c) 区域市场调研的有效实施
- d) 如何进行数据分析与研究
- e) 案例分享与研讨

### 三、 区域市场推广策略创新

- a) 工程车市场推广策略创新的原则与方向
- b) 主要的推广与促销策略介绍
- c) 如何做好推广和促销活动的方案设计
- d) 经典案例分享与研讨

### 四、 具体推广活动的有效实施

- a) 如何制定推广促销的计划
- b) 做好活动前的准备工作
- c) 有效的现场管理及事件处理
- d) 案例分享与研讨

### 五、 如何做好推广活动效果评估与分析

- a) 市场推广及促销活动评估的主要内容
- b) 评估流程及方法介绍
- c) 主要问题及改进方向
- d) 案例分享与研讨

### 六、 互动与研讨

就学员具体工作中的实际问题进行现场答疑