

工程车区域经理技能提升系列培训之

工程车市场营销模式创新

第一部分 现代市场营销创新方向

一、 现代工程车市场营销的现状分析

- a) 工程车市场营销的困境与难点
- b) 行业市场与营销特点解读

二、 工程车营销创新方向与策略

- a) 建立现代营销理念与原则
- b) 工程车营销模式的创新方向

三、 优秀案例解读与小组分享

第二部分 工程车市场的营销战略创新

一、 市场营销战略的正确理解

- a) 营销战略的核心内容和基本框架
- b) 战略制定的流程与工具方法
- c) 某著名企业的营销战略规划点评

二、 工程车市场分析与选择策略

- a) 国内工程车市场特点与趋势分析
- b) 市场细分的步骤与方法介绍
- c) 基于能力与资源的市场选择策略
- d) 某品牌工程车的市场划分点评

三、 不同类型市场的运作策略设计

- a) 基于市场分析的四类市场划分
- b) “一地一策”的运作策略设计
- c) 实战案例分析

第三部分 工程车品牌定位与传播策略创新

一、 工程车品牌特点与建设要点

- a) 品牌建设的基本概念与主要内容
- b) 工程车品牌的特点与定位原则
- c) 优秀工程车汽车品牌设计案例分享

二、 工程车品牌传播策略创新与实务

- d) 营销市场整合推广策略介绍
- e) 工程车市场推广与促销策略创新
- f) 各类推广与促销活动组织实施

三、 实战案例模拟与分组研讨

第三部分 工程车的定位和组合策略创新

- 一、 工程车产品特点的理解
- 二、 产品定位原则和卖点提炼方法
- 三、 产品+服务的组合策略——为客户提高解决方案
- 四、 某品牌工程车的产品组合点评

第四部分 工程车渠道模式创新与管理要务

- 一、 国内工程车渠道特点与趋势分析
- 二、 渠道模式创新与管控要点
- 三、 代理商选择与日常管理
- 四、 优秀企业的渠道管理的点评

第五部分 工程车促销策略创新与执行要点

- 一、 工程车市场推广促销难点分析
- 二、 主要促销策略及创新
- 三、 多方协同，强化促销执行

第六部分 客户开发策略与管理要点

- 一、 工程车客户特点与营销要点
 - a) 三种典型工程车客户的需求与行为特点

b) “一客一策”的针对营销方法

c) 典型案例分享

二、 客户开发策略与沟通要点

a) 客户信息收集与分析

b) 大客户开发策略设计与步骤

c) 客户沟通要点与有效技巧

d) 实战案例分享

三、 客户关系管理与维护管理

a) 客情日常维护与关系深化

b) 客户异议处理与挽留策略

c) 实战案例分享