

---

# 《强势营销——中小企业销售瓶颈突破及提升之道》

主讲：崔自三

## 第一部分：企业为何要开展强势营销？

- 一、强势营销是企业的一种优势状态
  - 1、什么是强势营销？
  - 2、强势营销会对客户造成哪些影响？
- 二、如何打造强势营销？
  - 1、强势营销来自于自身实力
  - 2、强势营销来自于对市场的深入了解
  - 3、强势营销来自于对客户需求的把握
- 三、强势营销打造的关键点
  - 1、自信而不自负
  - 2、自信而不自满
  - 3、自负而不自大
  - 4、有傲骨不可有傲气
  - 5、强势但不骄奢

## 第二部分：强势营销——新形势下的销售瓶颈突破及提升之道

- 一、新形势下，如何化解团队心态危机？
  - 1、心态表现
    - √淡旺季心态
    - √心理疲软期
    - √等靠要心态
  - 2、破解路径
    - √只有淡季的思想，没有淡季的市场
    - √“众人皆醉我独醒，众人皆浊我独清”
    - √善于挑战自我，战胜自我
    - √不断拔高自己的目标
    - √天助自助者——只有自己才能救自己。
- 二、新形势下，如何化解产品瓶颈？
  - 1、瓶颈表现
    - √产品老化严重
    - √产品结构不合理
    - √产品卖点提炼不足
  - 2、破解之道
    - √优化产品结构
    - √推广新产品
    - √明确产品定位
    - √提炼产品卖点

---

链接：加减乘法，让产品卖出不同来

### 三、新形势下，如何突破价格瓶颈？

#### 1、瓶颈表现

- √价格战
- √价格层次不明显
- √价格体系混乱

#### 2、破解之道

- √价格归位——从价格战到价值战
- √严管重罚——约束渠道行为
- √建立利益联盟——组建渠道联营体
- √定价的策略与技巧

### 四、新形势下，如何突破渠道瓶颈？

#### 1、瓶颈表现：

- √渠道相对单一
- √渠道秩序混乱
- √渠道覆盖率不高

#### 2、破解之道

- √渠道多元化
- √直分销模式建立
- √开辟特殊渠道
- √重视网络平台

### 五、新形势下，如何突破促销瓶颈？

#### 1、瓶颈表现

- √促销同质化
- √促销不系统
- √促销技巧不足

#### 2、突围路径

- √善于拆分促销——讲究多样化
- √促销要有针对性——促销层次化划分
- √做促销要学会向市场要资源

### 六、新形势下，如何突破服务瓶颈？

#### 1、瓶颈表现

- √缺乏服务意识
- √服务不到位
- √服务无标准
- √服务执行差

#### 2、破解路径

- √强化服务观念
- √搭建可执行的服务规范体系
- √加深客情关系

### 七、新形势下，如何突破经销商能力瓶颈

#### 1、瓶颈表现

- √墨守成规，不思进取
- √有心无力，提升困难

- 
- √上强下弱，执行乏力
  - √营销人员缺乏斡旋客户的能力

## 2、突围路径

- √整合及优化经销商
- √经销商市场核心能力提升
- √提升营销人员斡旋能力：压、疏、诱、吓