
《市场推广活动的策划技能提升训练营》

讲师：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：
你需要一把剪刀？

一、认识市场推广

- 1、什么是市场推广？
 - 2、市场推广的分类
 - 1) 产品推广
 - 2) 市场推广
 - 3、市场推广的要素
 - 1) 推力
 - 2) 拉力
- 案例：某企业通过市场推广，销售快速增长

二、市场推广方案的制定

- 1、明确市场推广的目的
 - 2、确定活动推广的对象
 - 3、明确活动推广的策略
 - 4、明确活动推广的方式
 - 5、明确活动推广的时间和地点
 - 6、活动推广的准备工作
 - 1) 人员准备
 - 2) 物料准备
 - 7、明确活动推广的细节
 - 1) 活动前期
 - 2) 活动中期
 - 3) 活动后期
- 案例：某企业是如何策划社区推广活动的

三、市场推广方案的执行

- 1、市场推广活动
 - 1) 事前培训
 - 2) 事中监控

-
- 3) 强化执行力
 - 2、市场推广常用的八大招式
 - 1) 体育营销
 - 2) 社区营销
 - 3) 绿色营销
 - 4) 短信营销
 - 5) 邮件营销
 - 6) 互联网营销
 - 7) 体验营销
 - 8) 植入式营销
 - 9) 微博营销
 - 3、市场推广实战策略
 - 1) 市场推广要推拉结合
 - 2) 找准渠道，系统推进，确保有效性
 - 3) 促销宣传营造热销氛围
 - 4) 统筹安排，分类推广，创新思维，不断突破
 - 5) 建立示范市场，复制推广成功模式
 - 6) 强化关注执行力要素
案例：某企业市场推广活动全案解析
目录
 - 一、区域市场产品上市的目的
 - 二、区域市场产品上市所面临的问题
 - 三、针对问题制定的策略
 - 四、确定传播主题
 - 五、传播推广大纲
 - 六、传播周期图
 - 七、分阶段的推广
 - 八、推广进度安排计划

四、市场推广活动策划第四步：效果总结、评估与考核

- 1、活动评估的七项内容
 - 1) 目标完成情况如何？
 - 2) 相关人员的工作达到要求没有？
 - 3) 人员之间的配合是否默契？
 - 4) 物料的配置是否到位，是否起到了理想的效果？
 - 5) 物料的发放是否按促销前的要求来发放？
 - 6) 这次活动哪些地方做得好，以后继续发扬？
 - 7) 哪些地方做的不足，在以后的工作中如何避免。
- 2、两种重要的活动效果分析工具
 - 1) 曼陀罗分析法
 - 2) 鱼骨刺图分析

案例：某企业的促销方案效果评估表