
营销之上-聪明企业如何利用营销推动业绩

【上】营销（165页）

第一章 精髓（半天）

从大脑结构说起—黄金圈-三个我-人的四个方面-营销3台阶-立足价值观与人文-

第二章 定位（半天）

树敌-定位三段锦-品牌三浪潮-定位法

【下】营销+（400页）

第三章 创新+（3天）

创新思维（奇妙的创新思考方法很多）

战略创新（成功创新四在原则-四色战略-模式创新-供应链创新-“+”-反营销-创新新法则“时间图”-要素品牌创新-CSR及SCR-女性创新）

绿色创新（通过AUDIO发现环保问题和机会-“从绿到金”策略结构）

设计创新（最棒的设计定义-第三种创新：设计驱动式创新-苹果设计秘密-好设计是?-企业领导者or产品领导者-品位-创新三步曲-设计外包）

服务创新（服务3P-愿景根源-友善-选择员工-用多少心-服务王道-NPS-“A-P-P-L-E”-三步得到一个快乐的顾客-授权员工-苹果五步服务法-冠军服务三秘密-失误补偿-协作服务-给予顾客“三项满足”-选择销售工作的“三个喜欢”-更多鲜为人知的服务技巧-过程设计-服务创新思维-有形展示设计-过渡区管理-排队心理与管理-重置顾客心理时钟-分散注意力的技巧-向服务业务模式转型-新接触点管理-3E-接触点量化管理-店铺发现度自测-店铺魅力度自测-

峰终定律-问题小分队-用户观察-五种感官体验设计)

第四章 传播+ (1天)

感官营销-口碑营销-故事营销-策略创新-表现创新-公关创新-广告创新-样品创新-媒体创新-促销创新-知识营销等

目标：增值 × 加速 × 加强，让你 3 飞跃

目标人群：任何对营销感兴趣的人

听众满意度：95-100 分