
销量翻倍的 22 个秘籍

课程背景：20 年市场实战经历；八年千场讲授积累；七年持续思考感悟；随时记录瞬间灵感

培训方式：

培训主要以学员参与和工作经验分享的方式进行

为了确保学习的有效性，将采用讲解、小组讨论、案例分析、角色扮演和相关游戏活动等综合教学方法，满足不同风格学员的学习要求

我的营销观点：

转变一个念头，世界从此为你发生变化。

选择一份工作很重要，用什么态度去面对这份工作更重要；选择影响人生，态度决定人生。

当一个人做足了充分的准备而后决定开始拿命搏路时，整个世界都会为你让路！

——张子凡

内容目录：

【模块一】存量市场深耕

存量市场深耕的“8 个最大化”

- 1、客户价值最大化
- 2、单位客户效益最大化
- 3、销售的成功概率最大化
- 4、客户资源价值最大化
- 5、渠道商、代理商价值最大化
- 6、产品利润最大化
- 7、在客户那里的销售额占比最大化
- 8、企业资源配置最大化

【模块二】增量市场拓展

增量市场拓展“开门 8 件事”

- 1、个人/集团客户经理紧密交流
- 2、整合资源，交叉宣传
- 3、搭载在相关产品上，捆绑营销
- 4、特殊渠道建设
- 5、借助社会资源（封密型客户，渠道型客户）
- 6、进入新市场培养未来客户
- 7、体验营销，服务营销，关系营销
- 8、整合资源，做好专业策划

【模块三】突破思维局限

- 1、产品变型
- 2、市场细分与客户分级

-
- 3、为你的产品赋予概念
 - 4、植入式营销
 - 5、优质客户服务标准
 - 6、客户关系管理