

# 《市场促销活动策划实战训练营》

----市场人员推广技能提升课程

一、课程名称：市场促销活动营销策划与实施技巧

二、培训对象：市场经理、主管、店长、店员

三、课程时间：1--2 天

四、课程目的：学习活动营销策划技巧，掌握最新市场推广技能。

五、课程提纲：

## 第一部分 移动互联网时代下的促销创新

企业生存的核心是营销与创新---德鲁克

营销创新体现在两方面：一方面是渠道模式创新，一方面是商业促销创新

### 一、促销本质

1、什么是促销？

2、促销活动的原理是什么？

3、什么是促销的本质？

案例解读：淘宝的促销策略是什么？

### 二、促销关键词解读

- 1、了解人性
- 2、引流是关键
- 3、体验营销
- 4、爆款包装
- 5、差异化服务
- 6、限定经济
- 7、口碑传播
- 8、价格吸引
- 9、促销礼品
- 10、跨界联合
- 11、圈层营销
- 12、关门烤火

## **第二部分 促销活动的策划实战技巧**

### **一、促销活动策划的九大要点**

- 1、实体店面临的促销 8 大现状
- 2、实体店面临促销困惑的原因
- 3、实体店促销困惑导致的后果

4、如何做好促销活动策划？

5、促销活动策划的 9 大要点

二、促销活动执行的八大原则

三、促销案例解读