

营销系统设计

课程背景：

这是最好的时代，也是最坏的时代：强者高歌猛进，攻城掠地；弱者节节败退，满目苍夷，企业竞争，商业角力从来都是非对称性战争……

如果你的结果不好，有些东西你肯定错了。一个企业家的商业素养，是从懂营销开始的！

课程收益：

● 4个课程模块，100个不为人知的理念，近30个国内国外企业营销案例解读，从无到有、从小到大背后的秘密！

● 30条全面改善营销系统的计划，系统分析自己的企业，再造自己企业的能力与模型；

● 系统设计企业的营销体系，通透掌握暴增业绩的方法论、模型还有背后的原理。

我们不仅给你答案，还给你找答案的能力；

你不是要不要来，而是要马上来！

课程时间：2天，6小时/天（特殊情况可调整为3天）

课程对象：企业负责人（董事长、总经理、营销副总）

课程风格：前瞻，系统，通透，立足经典、着力创新、实用实效……

课程大纲

第一讲：认知决定结果。拨云见日，什么是“新商业”？

1. 商业哲学：商业的本质是什么？

2. 营销是什么？营是什么？销是什么？

3. 营销就是战争

1) 战力

2) 战地

3) 战法

讨论：现场分析自己企业的力，选择战地与战法

第二讲：WHO？你要赚谁的钱

为部分人服务已成商业常识，但为谁服务呢？为什么？

调研：细分市场已然过时，未来用什么君临天下？

1. 今天的困境. 未来的机会何在？

1) 痛点

2) 场景

3) 态度

4) 行为

2. 要赚谁的钱，为什么？

1) 目标市场3个标准

2) 服务一个小市场，不如创造一个大市场！

3. 发现机会的两大核武器

讨论：你的企业定位是什么？

第三讲：产品力：价值&价格

没有革命的能力，那就创新吧。

创新很简单，我给你几个万能公式！

1. 超越价格战，产品如何创新，把相同卖到不同？

2. 产品创新的几个方略

- 1) 终极价值
- 2) 单极价值
- 3) 要素重组
- 4) 切换交易对手
- 5) 混搭……

现场讨论：你的产品（服务）价值创新方案

3. 失价失全局，定价定乾坤，如何定价？如何卖个好价，卖得有品？

- 1) 定价的五大失误
- 2) 策略定价 6 个方法
- 3) 比定价更狠的，是收费方式
- 4) 比收费方式更狠的，是赚钱模式

现场讨论：你的产品（服务）定价方案

第四讲：形象力：传播&品牌

我们把打仗的地方搞错了！买东西的是人，指挥人的是“心”，消费者说其实你不懂我的心，他自己也不懂，但张伟奇让你懂！

1. 消费者的大脑如何运行？如何摧毁. 编程. 影响消费者的认知？

- 1) “人性”
- 2) 消费者的心智历程
- 3) 认知>事实

2. 品牌如何演进，如何花小钱建大品牌？

- 1) 品牌是什么？
- 2) 品牌有什么作用？

3. 定位，定天下

- 1) 定位的四大原则
- 2) 定位的四大方向
4. 传播，无所不能
5. 几个容易忽略的点

现场讨论：你的品牌定位与传播方案

第五讲：销售力：谁来卖&怎么卖

队伍，伟大的队伍！高绩效销售模式的设计思路

如何组建队伍？让客户买单

1. 厂商关系

2. 谁来卖

- 1) 流量裂变
- 2) 机制创新

3. 怎么卖

- 1) 信任
- 2) 需求
- 3) 价值
- 4) 能力
- 5) 情绪

Q&A : 现场交流与实战问题讨论