

5G 时代下高势能品牌建设与营销

课程背景：

2019 年，是中国 5G 元年，也是 5G 应用大展拳脚的一年，三大运营商 5G 商用网络建设正在如火如荼的展开。

5G 的来临给各个企业带来了极大的基于和挑战，同时也提供了极具吸引力的新营销方案。“不知势，无以为人也。势易而未觉，必败焉。”企业不能系统理解和掌握新趋势新未来，就会在竞争中面临淘汰！新营销的模式设计与创新将是包括企业领导人在内的企业团队所必须掌握的一门科学和艺术，有效解决了 5G 来临后企业面临的新营销模式问题，就解决了企业营销的根本！未来已来，本课程不仅向您展示 5G 基础知识及发展概况、新品牌、新营销创新 36 个经典的案例，而且深入探讨 5G 时代企业如何合纵连横、跨行业整合资源。5G 时代市场商机分析和 5G 行业营销技能提升。而且通过行动学习的方式，在培训中帮助您企业的营销团队根据企业现状，在老师的带领下，完成适合本企业的 5G 时代新营销方案。实用实战，见效见利！培训的价格，咨询的成果！

课程目标：

- 了解 5G 时代的特征以及对营销的深刻影响
- 转变营销序列人员的商业营销思维
- 高势能下品牌建设方法论和案例

- 了解新时代下业绩突破的工作方法
- 掌握 5G 时代营销方式和营销策略转变的核心要素
- 学会分析市场竞争、渠道特性、产品特色优势、消费者需求、行业痛点、消费者画像等营销关键点
- 结合企业自身的特性，制定出适合企业，符合时代，倍增业绩，能够落地执行的营销创新策略方案并指导实施
- 工作坊教学，深度互动，带领学员一起出适合企业的营销方案

课程特色：

紧紧贴合时代特色，在 5G 来临的时代，做好准备迎接市场的冲击，通过培训师大量案例的现身说法，把符合新时代下鲜活的一手项目案例剖析给学员，并且把案例总结成模板和可复制的工具，结合老师 10 多年来咨询功底，逻辑严密、落地实战、见利见效、操作性强。主讲老师幽默风趣、善用比喻、实战经验丰富、营销功底扎实。不但是知识盛宴的分享，更重要的是老师善于通过行动学习、WORKSHOP 工作坊等方式结合企业特性，带领学员制定适合企业的营销方案，有创意、可落地、见效果。

适应人群：

销售岗中基层管理者、市场岗中基层管理者、品牌岗中基层管理者、渠道

岗中基层管理者、运营岗中基层管理者、营销总监、市场总监、品牌总监、

运营总监、总经理等

课程时间：1 - 2 天（6 - 12 小时）（一天为互动讲解，两天为工作坊出营销方案）

课程大纲：

第一讲：课前秀，大势观澜，5G 时代意味着颠覆性的改变

1. 什么是 5G？
2. 前世：前代通信（1G2G3G4G），移动通信发展趋势
3. 今生：5G 无线技术演进路线与发展趋势
4. 国家战略、经济发展、人民生活便利的需要
5. 市场和业务、容量和效率、技术和产业驱动
6. 5G 给我们的生活带来哪些影响
7. 5G 带来的营销革命
8. 5G 时代的小趋势
9. 5G 时代的企业发展新机会

第二讲：5G 时代的新营销新品牌建设

1. 新营销的 3 大关键要素.
2. 新品牌建设的关键节点

3. 创新领先优势
4. 客户洞察原则
5. 推广价值及风险
6. 推广策略：包括渠道、服务、营销、用户体验等策略
7. 新营销新商业模式创新势在必行
8. 新营销系统的核心价值理念
9. 生态型企业商业模式
10. 新营销系统设计体系
11. 新营销系统的创新路径
12. 开发新营销模式练习（实践操作）

第二讲：5G 时代新营销创新案例解析

1. 5G 车联网新营销商业模式和应用案例
2. 5G 无线机器人云端控制新营销商业模式和应用案例
3. 共享汽车生态新营销商业模式和应用案例
4. 无人茶馆新营销模式和应用案例
5. 5G 无人机新营销模式和应用案例
6. 5G 共享儿童教育模式和应用案例
7. 5G 销售服务 CRM 系统新营销模式和应用案例
8. 5G 无人模式和应用案例
9. 跨界融合商业模式创新案例

第三讲：5G 时代新营销实战演练与复盘

- 1.新营销的 E+3C 模型
- 2.新营销行业趋势研判
3. 新营销竞争环境分析
4. 新营销自身优势分析
5. 新营销客户需求分析
6. 课堂作业与复盘——一个销售为导向的企业如何实现一年业绩翻倍？

(此处需学员根据上述工具模型，分组讨论与 PK，讲师点评)

- 7、课堂作业与复盘——一个制造+线上+线下的综合性的企业如何实现一年业绩翻倍？(此处需学员根据上述工具模型，分组讨论与 PK，讲师点评)
- 8、课堂作业与复盘——一个服务导向的企业如何实现一年业绩翻倍？

(此处需学员根据上述工具模型，分组讨论与 PK，讲师点评)

第四讲：5G 时代市场机遇判定与新营销法制

1. 5G 时代的机遇与挑战;
2. 5G 时代的盈利模式创新;
3. 信息共享：革命性提升产业链;
4. 信息建设：5G 时代如何构建独特商业模式？
5. R&V：虚实结合的模式创新;
6. 商机管理关键步骤
7. 商机培育五大动作
8. 5G 业务布局及商机分析
9. 5G 增值服务及行业解决方案

10. 政企客户市场拓展总体思路

11. 政企客户市场发展策略

第五讲：定制属于企业的专属新营销方案

1、 客户定位

客户画像与素描

客户需求描述

客户心智扫描

客户潜在需求

(此处需学员根据上述工具模型，分组互动，形成方案，讲师点评)

2、 企业优势洞察

产品/服务 SETP 分析

企业特性分析

资源类整合分析

(此处需学员根据上述工具模型，分组互动，形成方案，讲师点评)

3、 竞争态势分析

竞争对手分析

对标分析（同规模对标，高增长对标，上市公司对标，平台对标）

行业特性及痛点分析

行业卖点分析

竞争优势整合分析

(此处需学员根据上述工具模型，分组互动，形成方案，讲师点评)

4、 新营销策略方案落地研讨

营销 4P 分析

营销 4C 分析

品牌定位

广告语

公关策略

流量导入计划 (新媒体、线下、线上、电商等)

客户尖叫计划 (服务营销标准)

渠道策略

区域市场策略

经销商/服务商/合伙人政策

市场推广策略

终端引爆计划

团队裂变政策

新营销执行策略

(此处需学员根据上述工具模型，分组互动，形成方案，讲师点评)