

《海外 OBM 品牌战略及业务运营管理》

【课程背景】

传统外贸出口寒流不断，许多企业知难而上，毅然选择品牌营销作为海外业务转型升级的战略方向。“走出去，就是创品牌！”然而现实中品牌之路是曲折的，很多中国企业的海外品牌营销之路异常艰辛（客户不接受，市场不买账），或者远离了最初的目标（品牌业务不盈利，或者没有形成竞争性资源，品牌在海外未能做大做强）。现实遭遇逼迫中国锐意进取的企业家开始深刻思考：

OEM 转型海外品牌如何转型？如何在海外构建有价值的品牌？

如何整合现有海外渠道客户资源，变为海外品牌授权代理商？

海外品牌业务需要哪些专业机构，品牌如何落地，如何管好品牌？

海外品牌传播有哪些方式，如何在海外创立有影响力的自有品牌？

如何管理、激励海外客户，协同资源，共同提升海外品牌营销绩效？

该课程将结合中国企业拓展海外的营销实践，从工业品和消费品的角度阐述中国企业海外品牌创立、建设品牌的成功案例，分享了海外品牌业务发展路径和的运营管理智慧；除此以外，一改以往“品牌论道”的弊端，授课老师作为家电海外品牌代理业务的负责人，结合资深海外品牌代理业务操盘经验，给出了海外品牌的管理系统作业工具和方法，帮助企业在实践中改善，提升品牌业务。

【课程收益】

立体介绍了海外品牌战略体系和作业流程；

帮助企业把握品牌营销的核心-“品牌方程”；

海外品牌战略“七步走”如何步步落到实处；

如何把海外客户转化为海外品牌经销商？

海外如何有效品牌代理招商及业务运营管理；

掌握海外品牌营销推广和绩效管理专业工具。

【授课时长】 2天（6小时/天）

【授课对象】 进出口经理，海外营销经理，外派人员，海外营销总监，企业家、总裁等。

【课程大纲】

第一天

一. 海外品牌构建“方程”

1. OEM——品牌营销异变
2. 撬动海外市场的“杠杆”
3. 海外品牌营销“四步曲”
4. 海外品牌方程：Ka X Br
5. 海外品牌战略构建：

品牌基因图谱

品牌战略“七步走”

品牌战略的考验

创建海外品牌的误区

海外品牌构建质量检视

练习：创建一个价值品牌

二. Br-海外品牌招商策划

1. 海外招商会议目的
2. 海外招商前的准备
3. 海外招商会议内容

企业实力及形象

产品展示沟通

渠道招商策略

品牌盈利模式

海外营销团队

成功案例分享

4. 海外品牌招商的要点
5. 海外品牌授权管理谈判

练习：海外品牌招商计划书

三. Ka 把客户转化为品牌经销商？

1. 海外战略市场选择及规划

“我的领地”，心中有数

海外市场 SWOT 分析

海外营销战略“四把钥匙”

海外战略市场拓展简报

练习：海外重点市场战略规划

2. 海外大客户识别及挖掘

大客户甄别与分析

大客户评估 4 个要点

大客户挖掘：内部梳理

大客户挖掘：外部拓展

3. 海外战略客户四维拓展法

Linked in 高级营销

线上联系布局

海外专家助力

“3+2”参展法

案例：印度市场工业品拓展案例

4. 从战略客户到海外品牌客户

品牌渠道价值客户

渠道客户品牌联盟

海外品牌转型挑战

案例：雷士海外品牌业务建立

四. 海外品牌业务管理工具箱

1. 海外年度营销规划
2. 渠道结构及分销策略
3. 市场定位及价格管理
4. 产品营销方案导入
5. 运营支持及市场督导

6. 售后服务及客户培训

7. 客户绩效考核/激励

案例：T 品牌智取巴基斯坦

第二天

五. X 海外品牌渠道运营管理

1. 海外品牌营销团队

品牌营销组织（内部）

品牌营销组织（外部）

海外经销商业务支持流程

练习：H 品牌构建业务策划

案例：莫斯科不相信眼泪

2. 海外 4 种产品竞争策略

高、中、低产品定位

海外 8 种价格定位策略

差异化市场定位策略

练习：海外产品竞争策略

3. 海外市场启动步骤

市场启动，推拉结合

海外市场启动三步骤

海外市场启动八个要素

4. 海外客户会议发言：E3 法

E3=企业+客户利益要点

E3 的应用：对象和客户

差异化竞争优势策略

模拟：海外项目竞标陈述（E3 法）

5. 海外终端客户“激活”

产品海外上市的挑战

如何激活客户卖场（现场）

工业品标杆 4 项内容

“卖场激活”3 个指标

6. 海外产品上市“靶点营销”

海外产品差异化定位策略

“5P 靶点营销”：聚焦人

海外产品导入，市场“激活”

练习：为海外市场策划 5P 营销提案

六. 海外品牌及市场推广

1. 海外推广 7 大工具

请进来，走出去

产品培训营销

学术会议营销

海外专家推广

借势海外媒体

海外事件营销

海外社交媒体

2. 海外整合营销“4 维矩阵”

海外终端组合

产品传播组合

品牌拉动组合

线下推广组合

3. 新形势下的海外媒介传播

海外产品平面媒体创意

策划本地化产品推广活动

如何利用社交媒体宣传促销？

如何创意投放海外 TV 广告？

如何利用赞助方式推广品牌？

4. 年度营销计划及预算管理

5. 海外渠道品牌业务管理

练习：年度海外产品整合营销计划

七. 海外品牌渠道绩效管理

1. 品牌绩效衡量

显性指标

隐性指标

2. 不同时期品牌管理

导入期/成长期/成熟期

3. 品牌营销失效的原因

案例：[J汽车海外市场调研报告](#)