

中小企业市场做强做大與优势建立

一. 课程题目：中小企业市场做强做大與优势建立

二. 课程收益：掌握与上司相处的策略和技巧

三. 课程对象：中小企业中高阶营销主管 企业营销人员

四. 课程特色：你是否遇到以下问题：

- 感觉市场竞争越来越激烈生存不易
- 感觉在行业中对比同行运营优势难建立
- 感觉订单取得越来越困难
- 感觉对未来变化趋势重点不明了
- 对企业强化改善方向茫然

五. 课程大纲：你好，我是左凤山。欢迎你加入道道大学，与我一起开启系统学习之门。今天我要为你分享《中小企业区域市场优势建立与营销战斗力强化》，本课程将帮你解决以上问题，接下来进入正式的课程内容。

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

1、现今中小企业真实的市场情况与趋势发展

- 中小企业在国内生产力过剩与国内市场竞争激烈环境
- 国内中小企业运营的观察（强处与弱点）

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

2、新零售时代来临对中小企业的刺激有哪些（有关零售及非零售行业的分别启示）

- 群集语言 小鲜肉 流量概念 AI 曝光度概念 大数据时代 精准模式 新价值观
- 当商品服务产生价值性的结构变化（以往侧重与现今的变异）

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

3、企业侧重面的发展方向（生存是有方向的）

- 现今阶段中小企业与大企业运营方向侧重点的重新洗牌分析

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

4、企业做强做大与优势化关连性

- 企业的眼光注意的是什么（三五年后的生存机会）

产品本身 通路 顾客需求的变性

未来市场操作会面临什么

在那时候我利润由何而来

市场碰撞的情形会是什么

我的改善修正会有多困难

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

5、企业新态势下销售服务的重心观念

- 买与卖 吸力与拉力的出发点不同结果就大异

- 一句有关销售的真理名言

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山。本节我要为你分享

6、企业新态势下销售优势化概念与塑造的重要方向是什么（简述）

- 对市场意识成形

- 对记忆性的维持
- 对独特差异塑造
- 对组织精细执行
- 对核心能力构建

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

7、企业销售该思考的方向（起头不正确后面路会很难走）

- 2010年开始对营销细致化的警觉趋势
- 大数据时代群集概念与新客户管理成为资产

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

8、企业区域市场销售规划中优势影响力进行的改善重点

- 在区域市场优势化决策中追求利益价值与利润的差别

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

9、商品应进化成为一种市场企图的工具（商品研发改由市场策略主导）

- 商品进入市场的目的到底是什么

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

10、中小企业销售与生产导向的发展方向选择（资源有限下的集中）

- 中小企业发展轨道的补强集中
- 组织建设方向 资源集中方向 未来获利方向

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

11、中小企业市场优势核心的分解与优势建设方式 1

- 在大同小异中，找出自己的独特价值（中小企业自我检视的方法）
- 中小企业无核心能力时那自身生产能力有时是双面刃与束缚

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

12、中小企业市场优势核心的分解与优势建设方式 2

- 中小企业核心技术或核心能力的特质建立（真没核心能力的对策）
研发投入 核心技术 专利寻求 产官学合作 异业结盟或交换

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

13、中小企业对客户数据作业模式与大数据时代精神背道而驰（资产观的错误）

- 2005年开始对营销细致化的警觉趋势（销售中无意的误区）
- 客户管理成为资产为第一优先
- 记录与情报和优势化地分析（大家的做法都错了）

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

14、中小企业寻求行业中差异化的塑造

- 差异化（Differentiation）战略重要性
- 差异化塑造的流程该如何去做

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

15、差异化不是万能分析

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

16、中小企业寻求行业中与众不同的特色创新

●蓝海策略四步框架（剔除 减少 增加 创造）

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

17、中小企业追赶先行企业的对策 1

●借用先进企业之经或产品设计

挖角 搜集产业界生产情报加以改进

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

18、中小企业追赶先行企业的对策 2

●使用新科技生产方式，以求创造新经验曲线

确定新经验曲线效益较先行企业经验旧曲线度为大

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

19、中小企业追赶先行企业的对策 3

●介入或运用上游原材料供货服务商经验，来平衡先进企业的经验优势

本节的分享到此结束，感谢你的收听！

你好，我是左凤山老师。本节我要为你分享

20、中小企业追赶先行企业的对策 4

●利用竞争的先天优势，，来平衡先进企业的经验优势

先取得先进企业未注意获取的市场特质

最便宜的劳动力与成本、特殊通路、最佳或重要原料、新技术、文化塑造

本节的分享到此结束，感谢你的收听！