

# 以小博大的冠军赢销策略

中国营销界最有影响力的品牌策划和终端零售专家

赵强 主讲

## 导入模块 冠军赢销的基本功

- 一、消费者买什么？
- 二、什么是营销？
- 三、如何从实战层面理解营销？
- 四、营销实战中的四大推广武器
- 五、知名度、美誉度、忠诚度、依赖度

## 模块一 冠军赢销战略

- 一、知名度、美誉度、忠诚度、依赖度
- 二、营销战略三步曲
  - 1、找到企业位置
  - 2、确立竞争优势
  - 3、合理配置资源

## 模块二 低成本、快品牌

- 一、消费者认知为什么比事实更重要？
- 二、何为品牌营销？
- 三、如何进行品牌命名？
- 四、如何品牌定位及挖掘产品卖点？

五、如何实现品牌精致化？

六、如何选择广告媒体？

### **模块三 没事找事的“新闻营销”**

一、媒体需要什么样的新闻

二、媒体渠道攻略

三、制造“新闻事端”的 N 个绝招

### **模块四 产品、价格及渠道攻略**

一、如何制定产品策略

二、产品组合及价格

三、渠道建设三大策略

四、渠道分销三板斧

五、区域市场营销流程