

精准营销

主讲：王哲光

课程背景

如何帮助企业突破销售困局，能否为企业赢得生存和发展必需的有利润的订单，绝对需要一支骁勇善战的**销售**精英团队。在市场竞争白热化的今天，如何在全国特别是在区域市场结合现有资源赢得市场竞争的先机，能更低成本的传播产品和服务，都要求市场管理部门、区域营销经理制定实战的市场营销策略，具有确保执行落实到位的能力，能有效的开拓市场和激励及管理营销团队。

精准营销作为更大限度发掘客户价值的营销方式被越来越多的企业所采用，本课程帮助市场管理人员、区域营销经理掌握制定精准营销策略、策划和组织落实精准营销的技巧与方法，在工作中能积极推动营销政策的执行，调动渠道的积极性，成为市场的有力竞争者。

课程目标

- 掌握精准营销理论和实战技巧，针对在分销和渠道管理中的普遍问题分析帮助理清思路，明确改变方向；
- 培养运营管理和战略思维，能根据现有资源状况制定区域竞争策略，建立市场营销体系；
- 针对厂家与渠道合作中冲突与关系的分析树立合作共赢、长期发展的观念与策略，并提升渠道的忠诚度与信心。

培训对象

区域经理

授课方式

通过“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，30%知识点剖析+30%案例研讨+30%演练互动和视频赏析+10%总结、点评、纠偏，使学员在完成一个个任务中体验和成长，改变心智模式，从效能迈向卓越。

培训用时

2天（6小时）

课程大纲：

一、精准营销与营销渠道策略

1、企业实施精准营销的基础

1) 精准营销的定义与目的

2) 从4P到4C

产品 (Product) 价格 (Price) 、地点 (Place) 、推广 (Promotion)

客户 (Customer) 、 成本 (Cost) 、 便利 (Convenience) 、 沟通 (Communication)

3) 让客价值

4) 实施精准营销的六大条件

营销战略、精准意识、基础数据、流程检视、规范制度、信息系统

5) 精准营销的六大标志

差异化、精准化、精细化、标准化、流程化、督导化

2、精准营销策略的拟定方向

1) 精准营销策略的六大要素

选择、顺序、定位、预测、计划、模式

2) 销售前要问的几个问题

3) 直面竞争的策略——领先者、挑战者、追随者、补缺者的营销战略

4) 可采用的竞争策略

精耕细作做好现在的事、持续创新想好未来的事

整合资源夯实基础的事、系统支撑优化服务的事

5) 差异化竞争策略

3、得渠道者得天下——营销渠道策略

1) 痛则不通——渠道的意义

2) 内渠道和外渠道

3) 不可过度依赖渠道、不可漠视渠道利益

4) 营销渠道运作模式

5) 减少中间环节的策略——电子商务、网络直销、电话营销、电视购物

二、精准营销策划与推广

1、精准营销策划的原则

1) 确定受众 2) 参与互动 3) 准确表达

4) 品牌联想 5) 高潮不断 6) 传播经济

2、精准营销定位与差异化

1) 定位赢天下

2) 定位的方式

3) 营销提供物的差异化

产品差异化、服务差异化、人员差异化、渠道差异化、形象差异化

4) 个性化服务体验

3、设计和整合营销传播

1) 有效果比有道理更重要——传播的本质

2) 如何做到有效传播

确定目标受众——确定传播目标——设计信息——选择传播渠道——编制总促销预

算——促销组合决策——衡量促销结果——管理和协调整合营销传播

- 3) 大数据云计算下的精准推送传播
- 4) 媒体管理和公共关系

演练：差异化精准营销方案

三、渠道精准管控

1、营销渠道客户的现状

- 1) 不满足现有利益
- 2) 缺乏忠诚与诚信
- 3) 渠道成员素质不高
- 4) 等待依赖心理严重
- 5) 独立运作能力不强
- 6) 缺乏足够控制力度

2、营销网络生命周期

- 1) 准入——选择渠道客户的标准
- 2) 营销网络的运营评估
- 3) 淘汰与激励——渠道绩效管理
- 4) 退出机制——渠道客户切换与淘汰

3、渠道激励与管理

- 1) 制定激励政策的六大原则
- 2) 渠道激励的方式
- 3) 提高营销网络的能力——帮你的客户赚钱
- 4) 化解营销渠道冲突五大技法
- 5) 营销渠道的八大管控

演练：如何处理这样的矛盾

四、精准销售实战技巧

1、初步接洽阶段实战技巧

- 1) 应避免的三种危险开场方式
- 2) 闪亮开场五项技法
- 3) 有效拜访的步骤

演练：拜访训练

2、销售推进阶段实战技巧

- 1) 销售是问出来的——SPIN 提问模式
- 2) 处理客户异议——化解障碍的七大方法

教学影片：王牌销售员

演练：SPIN 话术提炼

3、缔结成交阶段实战技巧

- 1) 成交失败的原因剖析
- 2) 成交的阶段时机
- 3) 预示成交的八大信号
- 4) 缔结成交的十大促成技法

教学影片：如何让客户说“是”

职业习惯造就卓越人生