
快递行业的营销战略制定

【授课时长】 2天

【课程收益】

了解金融危机下速递企业的现状

营销战略规划的过程和内容

战略规划的主要分析工具

营销竞争战略

基于客户价值的营销战略

【课程内容】

一、金融危机下速递企业的现状

- 1、蛋糕上的奶油——速递行业
- 2、民营速递是如何蚕食邮政业务
- 3、全国速递行业主要企业分析
- 4、物流行业被列入振兴规划行业给快递业带来了什么？
- 5、“四大”对我们的威胁？

二、营销战略和公司战略？

1. 什么是公司战略
2. 什么是营销战略
3. 营销战略与公司战略的关系
4. 如何在邮政总公司的领导下制定区域营销战略

三、营销战略规划的过程和内容

1. 营销战略规划流程
2. 营销战略规划流程分析
3. 营销战略分析框架

案例分析：宅急送的失败给我们的启示

四、战略规划的主要分析工具

1. SWOT 分析模型
2. BCG 业务组合
3. GE 规划方格
4. 风险、机会矩阵

五、营销竞争战略

1. 市场五力量模型
2. 竞争对手分析
3. 决策竞争战略

实战模拟——红黑商战

六、基于客户价值的营销战略

1. 为什么需要理解客户价值？
2. 如何理解客户价值
3. 留住客户价值
4. 基于客户价值的 STP 市场战略（市场细分、目标市场选择、市场定位）
5. 营销组织的建立与管理

案例分析：安利的服务给快递行业的启示

七、品牌营销战略

-
1. 品牌品牌综述
 2. 品牌营销核心要素
 3. 营销三点论
 4. 塑造品牌资产
- 案例分析：邮政品牌对消费者的意义

八、服务营销战略

1. 服务营销的几种战略
2. 优势服务战略
3. 案例：顺丰速递的服务的优势服务
4. 客户满意战略
5. 人员形象战略

案例：高端消费品行业的人员形象战略分析

九、网络平台营销战略

1. 网络平台的构建
2. 民营快递是如何搭建投递平台
3. 我们的投递平台与民营投递平台对比分析
4. 如何进行网络平台营销
5. 终端平台营销的 11 大策略

案例分析“得网络者得天下”

燕鹏飞

教育背景：

加拿大皇家大学工商管理硕士

中山大学 EDP

工作背景：

拥有世界 500 强知名企业管理、培训经验、企业营销策划管理经验。

曾任某大型企业集团副总及营运总监

讲师背景：

专注于企业营销、服务、培训第一人

中国快递物流企业培训门店系统及讲师培训第一人

实战派讲师

总裁培训网金牌讲师

智联招聘特聘讲师

辽宁省发展改革委员会特聘讲师

国家电网内训师

清华力合珠海研究院特聘讲师

深圳博维特聘讲师

中山大学、暨南大学、大连海事大学等高校特聘实战讲师

中国物流采购与联合会：燕鹏飞老师是中国最杰出物流培训师之一

辽宁省发展改革委员会：08 年优秀培训讲师

富士康企业集团：08 年富士康通用管理课程（共 2000 天）第二名讲师

中国 PTT 教父周平：多年来见过最有天赋的弟子之一

专业擅长：

供应链管理、营销管理、战略管理等。



工作背景：

拥有世界 500 强知名企业管理经验，并同时拥有日资 500 强制造企业物流管理经验，同时还有第三方物流企业（宝供）物流操作管理、营销管理经验。

讲师服务过的客户：

电信行业：中国移动（06 年开始）、电信、联通、富士康、华为、中兴通讯、广州本田、富安娜、盛宇家纺、七匹狼、安踏、李宁、奥飞动漫、星辉等、都市丽人、娇兰佳人、屈臣氏快客、德赛集团、顺丰速递、圆通速递、河北移动、中国烟草、华晨宝马、国家电网保定培训中心、广州本田、广州石化、香港益达、格兰仕集团、美的集团、中国电信广东浙江诸暨邮政，广东联通、广东外运物流、广州港集团、都匀移动、毕节移动、广东移动营销、外运发展华东区、厦门建发集团、河北移动、贵州移动、富力地产、富士康成都、凯立德、南宁移动、南昌烟草、宜昌石化、中石化汕头、辽宁联通、飞虎乐购、泉州烟草富安娜、馨而乐

【客户点评】

“燕老师的培训方式没有过多的说教，能够引导学员积极主动思考工作中的差距，并在培训现场通过研讨和体验基本得到解决。”

——中国移动保定分公司人力资源主任 孙衡

“每个培训师都有自己的风格，但必须是学员认可和喜欢的风格。鹏飞老师尽力在做到培训现场每个学员在三天的培训中都能受到关注和尊重，并将工作中原来的问题清晰化、简单化和习惯化。”

——海王药业深圳总部培训部经理 张蔚然
