

《活动爆破》课程介绍

做活动你是不是有这些困扰？

活动太多，客户都麻木了！

客户资源很有限！

客户很难邀，进店量太低！

客户很理性，不好成单！

活动大同小异，没有什么新鲜感！

余木老师《活动爆破》告诉你，这些困扰更多是自我的困扰！

为什么众多行业青睐活动爆破呢？

为什么众多公司持续不断地做活动爆破呢？

《活动爆破》为您揭秘爆破的魅力！

为什么活动爆破能吸引成百上千甚至上万客流呢？

为什么活动爆破能吸纳数百万数千万甚至亿元产值呢？

《活动爆破》为您解码活动的神奇！

如何开展一场人气旺、业绩好的活动爆破呢？

如何良好构建活动爆破各大关键点呢？

《活动爆破》为您打开活动高效组织的大门！

如何保障活动目标的实现？

如何一场活动比平常业绩翻几番？

活动爆破老司机——余木老师告诉你！

余木老师，70后营销老司机，资深营销操盘手，15年爆破活动操盘经验，操盘100多场数百人至万人大型活动爆破，培训现场拆解活动爆破案例，给你带来实战的活动策略。

营销，需要战略性的布局；营销，也需要战术性的爆破。
营销战略与营销战术相结合，营销布局与营销爆破相结合，才是有张有弛，营销文武。
营销，需要通过爆破性的战术打法，快速实现短期产值目标，激发团队的上进心，激励团队努力向前冲，检验营销战略和团队。
活动爆破，是实现营销战略的重要步伐。
如何进行活动爆破呢？如何把业绩实现与团队熔炼相结合呢？《活动爆破》课程将为您一一揭示，资深营销操盘手余永平老师将通过活动策划、战术技法、实战案例等方式为您带来一次营销思维的爆破！



主讲老师：余木

资深营销操盘手
职业团队建设师
多家企业商业顾问
中国十强讲师

20多年营销操盘和培训咨询经验
15年大型营销活动操盘和顾问经验
为深度合作公司整体操盘营销发展
为不少公司策划营销战略战术战斗
为众多知名企业和特色公司培训

执行价值观：

核心价值观：真诚做人，踏实做事。

核心执行观：尽其在我，知行合一。

活动爆破特色：

策划与执行结合，活动爆破两手抓，一手高度策划，一手高效执行。

营销与培训结合，一边做营销活动，一边做团队熔炼。

促销与文化融合，既做下里巴人，又做阳春白雪。

活动与企业结合，定制活动策略，落地活动执行。

顾问式营销服务，不仅仅是一场活动；而是从公司基础和发展角度，为企业出谋划策，致力于企业长期发展。

顾问式活动策划，定制化活动爆破，文化型活动熔炼

培训课程特色：

理论传导、方法归类、案例剖析、实战指导相结合。

理论的高度、方法的用度、实战的效度。

案例举一反三，理论包揽大局，方法迁延万象。

课程专业化，培训顾问化，学习激情化，成果落地化。

精彩内容：

活动策划重点要抓什么？活动如何稳坐中军帐？活动成功的8大关键！

活动执行各阶段重要的是什么？怎么保证活动执行效果？活动5势执行！

如何让活动充满仪式感又有新鲜感？活动8大创新手法！

如何根据自己团队现状和经营现状开展营销活动？4大角度策划活动！

活动目的难得仅仅是订单？活动爆破8大价值！

每次为主题亮点伤脑筋，用什么主题好？活动主题设计3大类型5大要点13大类别！

怎样主题亮点相结合？怎样亮点才是真的亮？活动亮点10大视角！

优惠政策怎的很难做，做多了都没感觉了！如何让优惠政策差异化？优惠设计4层次6大优惠设计法！

怎样推广比较好？如何让业务员良好地邀来客户？推广渠道6大方法，邀约5大管控！

怎样的激励有效有保证公司的费用投入在控制范围内？激励政策设计7大原则18大方法！

怎样执行保障营销到位？执行管理6大层次！

如何快速签单？教练式签单方法训练与成交！

课程大纲：

一、营？销？爆？破？

1、营的定位与目标

2、销的定位与目标

3、营销头脑，销售手脚：营的脑，营的眼；销的手，销的腿，如何对位？如何落地？

4、爆什么？脑爆行爆目标爆

- 5、破什么？破心破局破产值
- 6、爆破变局，爆破突围

二、爆破价值——蘑菇云的震撼

- 1、为什么要活动爆破？
- 2、活动爆破的集束作用
- 3、活动爆破的体验作用
- 4、活动爆破的魔变作用
- 5、活动爆破 10 大价值

三、活动能量 5 势策略：

营销活动什么最关键？一个字概括

活动就是做势！内外做势

- 1、三大顺势策略：
 - 1) 7 大顺应市场技法
 - 2) 9 大顺应公司技法
 - 3) 10 大顺应人性技法
- 2、三大借势策略：
 - 1) 8 大亮点借势技法
 - 2) 5 大资源借势技法
 - 3) 3 大团队借势技法
- 3、三大蓄势策略：

如何蓄人蓄物蓄事？
- 4、三大造势策略：
 - 1) 5 大亮点造势
 - 2) 9 大宣传造势
 - 3) 7 大内部造势
- 5、四大气势策略：

如何形成强大的气场？外吸客户，内引团队？

四、爆破定位——先瞄准，后开枪：

- 1、爆破目标定位：清晰目标才能清晰打法，梳理战略，梳理目标。
- 2、爆破规模定位：规模与投入有关，规模与实力共存，规模与目标相配。
- 3、爆破资源定位：有多少资源，干多大的事；有资源，是源泉。资源清晰，定位匹配。
- 4、爆破团队定位：团队执行力一定程度上决定爆破的结果，活动爆破需要怎样的团队支撑？自己拥有怎样的团队？分析，定位。
- 5、爆破财力定位：花多少费用爆破才合适？能拿出多少费用爆破？如何经济化的爆破？
- 6、爆破时间定位：合适的时间，更有利于实现爆破的结果。时间的合理利用，更有助于爆破目标的实现。

五、战前谋略——活动策划 10 大爆点：

- 1、活动 3 大维度 18 个分析点
- 2、活动 8 大价值目的清晰导入
- 3、3 大层面 6 类活动主题吸引设计

- 4、11 大角度亮点设计吸引点
- 5、7 大核心优惠设计思路
- 6、6 大角度资源整合法则
- 7、5 大推广策略 9 大渠道技法
- 8、4 大维度双重激励政策设计
- 9、3 大阶段节奏进度设计有效把控活动
- 10、3 大层面氛围 8 种氛围提升法

六、爆破亮剑——爆破驱动高效阵法：

- 1、团队激情点燃步法——10 大会议驱动激情执行和反馈
- 2、客流关键把控技术——5 大节点把控客流关键落定
- 3、筹备现场激情氛围——有效的现场是激情体验现场
- 4、爆破礼品有的放矢——心动礼品选购 6 大关键方法
- 5、爆破物资场地把控——空间不仅是物理，更是心理
- 6、爆破责任分工方法——清晰责任清晰事务清晰目标
- 7、爆破成交接单技能——教练式接单方法训练与成交
- 8、理性客情分析节点——理解客户就是走进客户的心

七、战中驱动——活动执行 7 大关键：

- 1、重视度在哪里，结果就在哪里，如何重视才能提升活动执行力？
- 2、人的动力是内外驱力的结合，用什么方法动员激励团队的激情？
- 3、有目标就有标杆对象，如何设计带头标杆引领团队高效执行？
- 4、执行既要好心态又要好方法，什么方法教导团队提升执行效果？
- 5、活动策划重要督导更重要，如何督导既能保持团队激情又有效？
- 6、人是环境的人，如何营造氛围调动团队活动激情执行力？
- 7、执行是登山的过程，如何把控活动执行节奏又不断激发攀登？

八、激情会战——爆破现场把控技法：

1、客户把控：

- 1) 客户进场把控。
- 2) 客户落座把控。
- 3) 客户互动把控。
- 4) 客户抽奖把控。
- 5) 客户沟通把控。
- 6) 客户成交把控。
- 7) 客户礼品把控。
- 8) 客户区分把控。
- 9) 客户问题把控。
- 10) 客户信息把控。

2、流程把控：

- 1) 活动开场把控。
- 2) 活动进展把控。
- 3) 活动促销把控。
- 4) 活动时间把控。
- 5) 活动舞台把控。
- 6) 活动财务把控。
- 7) 促销礼品把控。
- 8) 活动嘉宾对接。
- 9) 活动对接把控。
- 10) 灵活变动把控。

3、后勤把控：

- 1) 人员对接把控。
- 2) 媒体对接把控。
- 3) 安全问题把控。
- 4) 活动物资把控。
- 5) 活动事务把控。
- 6) 交通用车把控。
- 7) 后勤保障把控。
- 8) 现场对接把控。
- 9) 财务费用把控。

4、宣传把控：

- 1) 户外宣传把控。
- 2) 室内宣传把控。
- 3) 物资宣传把控。
- 4) 人员宣传把控。
- 5) 媒体报道把控。
- 6) 现场拍摄把控。
- 7) 现场音图把控。
- 8) 宣传制作把控。

九、爆后管理——爆破后续管理战术：

1、成交客户管理：

- 1) 定金客户全款话术。
- 2) 疑义客户处理策略。
- 3) 退单客户沟通技术。
- 4) 成交客户信息管理。
- 5) 成交客户客情分析。
- 6) 成交客户再次消费挖掘攻略。

2、未成交客户管理：

- 1) 到场未成交客户情况关键分析。
- 2) 未成交客户挖掘策略。
- 3) 未成交客户快速促成招数。
- 4) 未成交客户长线技法。

3、未到场客户管理：

- 1) 未到场客户原因分析。
- 2) 未到场客户心理分析。
- 3) 未到场客户营销策略。
- 4) 爆破影响力持续策略。

十、客户成交——爆破快速成交技法：

- 1、蓄势 取悦力 懂得欣赏赞美尊重客户——客情分析
- 2、造势 自信力 先树权威再培训后成交——价值主张
- 3、借势 影响力 创造客户“赢”的氛围——销售工具
- 4、势不可挡 理解力 与价格对应“价值比”——购买预期
- 5、大势所趋 恒定力 山盟海誓郑重宣言承诺——临门一脚

十一、营销内核——活动爆破 5 把金钥

- 1、互动营销——互动让客户主动聚焦聚神
- 2、情感营销——真正的营销就是经营情感
- 3、教育营销——帮助成长比直接推销重要
- 4、服务营销——客户购买的是美好的享受
- 5、文化营销——文化传递品质和生活方式

十二、爆破整合——营销组合拳打法

- 1、主产品与副产品销售组合打法
- 2、自我爆破与其他爆破组合打法
- 3、会销与店销、区销等组合打法
- 4、现场销售与后续销售组合打法
- 5、媒体宣传与人员宣传组合打法

活动爆破，引爆市场，成功夺冠！

活动爆破，挖掘潜能，创造人生！

活动爆破，外拓市场，内修团队！

活动爆破，经营系统，创新模式！

活动爆破，引领消费，提升行业！

活动爆破是一场会战，剑锋所指，所向披靡！

活动爆破是一套系统，环环相扣，层层递进！

活动爆破是一种思维，点燃激情，点亮心灯！