

《投资经营者的营销思维—商务策划的取胜之道》

课程提纲：

一、商务策划的基础

1、深入理解商务计划的需求

1.1 编制商务计划的缘由

1.2 明确商务计划的受众

2、评估对投资业务的认识

2.1 业务构想令人兴奋的要点

2.2 必须回答的关键问题

3、设计商务策划案

二、业务构想

1、定义业务性质

2、描述产品或服务

3、定义业务目标

4、编制使命宣言（故事的核心）

三、定义市场

1、市场营销-潜在市场与客户

2、细分市场

3、设计问卷调查

4、分析竞争对手

5、设定售价

四、营销计划

1、平衡营销组合

2、定义营销目标

3、业务促销和宣传

五、销售预测

1、销售计划

2、利润与损益预测

3、现金流量预测

4、了解资产负债表

5、盈亏平衡

六、商务策划的展示技巧

1、业务说明技巧

2、提出获胜的方案

3、货比三家

七、取胜的投资经营的营销案例

1、商务策划取胜的九个关键要素

2、愿景与使命

3、战略目标

4、完整的商业策划模型

5、战略计划模型

6、运营计划模型

7、组织计划模型

- 8、资源计划模型
- 9、应急计划模型
- 10、营销策划的要点
 - 10.1 指南
 - 10.2 愿景
 - 10.3 焦点
 - 10.4 假设
 - 10.5 使命
 - 10.6 理念
 - 10.7 价值观
 - 10.8 原则
 - 10.9 战略目标
 - 10.10 目的
 - 10.11 任务
 - 10.12 战略
 - 10.13 战术
 - 10.14 战略意图
 - 10.15 年度目标
 - 10.16 里程碑
 - 10.17 目标市场
 - 10.18 业务发展的增长线