

# 《海外工业品营销实战攻略》

(实战版)

摘要：

海外市场拓展的高级阶段，海外高级业务经理将围绕两个维度比拼：

- **价值端**：这是一场企业价值的塑造和传递的角力，辅以明晰的产品定位和富有竞争力的产品营销策略才能获得海外客户的信任和青睐；
- **市场端**：只有娴熟地驾驭和综合利用多种客户拓展手段，才能实现全方位、精准地接近目标客户，有针对性的客户商务提案和灵活的沟通技能也将为订单的获取增添色、加分。

时间：2天

授课老师：张慧海

对象：进出口经理，海外营销经理，外派人员，海外营销总监，企业家、总裁等。

课程大纲：

第一天

### 导言 海外市场拓展策略规划

- 挑战：“传统外贸已死”
- 海外工业品机遇与挑战
- 海外工业品营销三大关键
- “销售前移：2P—5P 营销”

### 一. 海外市场调研及拓展计划

#### 1 海外市场调研 4 个要点

- 海外市调视觉：PEST+5P
- 行业信息：Industry
- 3C：渠道/客户/对手
- 海外市调主干：PI3C
- 海外线下调研 5 种方式

#### 2 海外市场商业拓展计划

- 立足“我的领地”，心中有数
- 海外市场 SWOT 分析和营销策略
- 国际市场五力营销战略工具
- 海外市场拓展商务计划简报

练习：海外区域市场商务拓展计划

### 二. 海外营销“企业关”

#### 1. “企业素描”3要素

- 海外新人“5看一拜”
- 寻找企业价值5种方法
- 企业3要素运用技巧

#### 2. “企业素描”4个模块

- 概述/技术/实力/成就/典范
- 聚焦/模块/形象/数字/故事
- 如何绘制“企业素描”？

练习：海外“企业素描”练习

#### 3. 麦肯锡电梯法描述企业

- 企业素描效果检验4方法
- 麦肯锡电梯法描述企业
- 效果：深刻/生动/复盘

练习：麦肯锡电梯法描述企业

#### 4. 海外客户发言策略：E3法

- E3=企业+客户利益要点

- E3 的应用：对象和客户
- 差异化竞争优势策略

模拟：海外客户会议发言（E3 法）

### 三. 海外营销“产品关”

#### 1. 海外产品 3 个维度

#### 2. 海外产品竞争策略

- 高端产品—卖价值
- 中端产品—卖组合
- 低端产品—卖诱惑
- “差异定位”策略
- “市场定制”策略

#### 3. 来访海外客户产品推介技能

- 产品资源
- 拳头产品
- 产品盈利性
- 客户产品订单

练习：模拟来访客户产品推荐

### 四. 海外营销“市场关”

#### 1 你了解海外市场运营结构吗？

- 了解海外市场运营角色
- 了解市场销售渠道结构
- 了解海外市场运营规则
- 了解海外市场变化趋势

案例：海外工业品渠道分析

#### 2 海外渠道客户考察选择

- 海外客户渠道的甄别和分析
- 选择海外经销商的 9 个要素
- 目标代理商选择“高/低”要诀
- 海外客户选择风险及防范

练习：海外渠道客户考察分析

## 第二天

### 五. 海外高价值客户拓展利器

#### 1. 海外市场推广 7 大工具

## “走出去”海外营销实战系列课程

- 请进来，走出去
- 产品培训营销
- 学术会议营销
- 海外专家推广
- 借势海外媒体
- 海外事件营销
- 海外社交媒体

### 2. 海外“3+2”展会立体营销

- 海外展会“3+2”营销
- 海外展会“6+4”立体营销

### 3. 海外4维立体拓展实战

- 线上联系布局
- 海外专家助力
- 海外线下拓展
- “3+2”参展法

案例：印度市场工业品拓展案例

### 4. 海外客户数据库营销

- 海外客户数据库的建立
- 客户数据库链接个人媒体
- 利用海外数据库群发邮件

### 六. 如何提升客户商务提案成功率？

#### 1 海外客户提案 SACCG 法则

- PPT：企业/产品介绍-英文
- Sample & Field Test：样机/测试
- Spec：产品主要指标
- Leaflet & Video：单页/视频
- Q&A：客户常见问题及解答

#### 2 海外客户提案“3步走”

- 学习华为：到一线找答案
- 绘制“客户业务运营图”
- “现状-问题-痛点-机会”
- 关键人物及客户运营调研

#### 3 海外客户需求洞察及挖掘

- 解读客户：显性/隐性

- 客户组织结构及利益取向
- 如何挖掘深层的价值服务？
- 海外客户提案验证及修订

#### 4 战略客户提案“5要素”

- “5要素”组合提案内容
- 客户需求痛点三种表达方式
- 营销经理容易犯的几个错误
- 海外经理需要突破的三道防线

**练习：海外客户 3+5 商务提案模拟**

#### 5 海外客户沟通谈判技巧

- 客户引进新业务的9个理由
- 海外客户主要类型及沟通策略
- 客户谈判常见问题化解6招
- 海外客户沟通成功9个关键

## “走出去”海外营销实战系列课程