

《业绩导向的差异化营销运营策略与实务》

主讲：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代！
——狄更斯《双城记》

一、认识差异化营销

- 1、什么是差异化营销
- 2、差异化营销的目的
案例：差异化营销，让业绩逆势飞扬

二、差异化营销应具备的七大商业思维

- 1、拆墙式思维
- 2、跨界式思维
- 3、系统式思维
- 4、多维解思维
- 5、逆向式思维
- 6、减法式思维
- 7、共享式思维
系列案例：业绩提升：换一种思路，多一条出路

三、差异化营销之品牌差异化塑造

- 1、什么是品牌差异化？
- 2、品牌差异化的核心
- 3、品牌差异化的六大维度
系列案例：品牌差异化，助力企业业绩增长

四、差异化营销之产品差异化策略

- 1、蓝海 VS 红海战略
- 2、为什么要实施产品差异化？
- 3、产品差异化八大路径
系列案例：与众不同的产品，业绩提升的砝码

五、差异化营销之价格差异化策略

- 1、经济低速与慢时代下的价格与价值回归
- 2、什么是价格差异化？
- 3、定价的三大方式
- 4、差异化定价五大策略
- 5、价格战的理解与误区

案例讨论：《涨价，涨出一片蓝海》

系列案例：如何让价格不再敏感？

六、差异化营销之渠道差异化创新策略

- 1、渠道新解
- 2、新营销释义
- 3、渠道链条与价值
- 4、渠道发展的“六化模式”
- 5、渠道差异化的五大策略
- 6、互联网渠道及新零售

系列案例：差异化渠道，让企业领先行业提业绩

七、差异化营销之促销差异化实操策略

- 1、促销差异化——破解促而不销困局
- 2、促销差异化设计的前提条件
- 3、促销差异化十大策略
- 4、促销评估与改善

工具：促销评估表

系列案例：促销，拉动销售的起爆器

八、差异化营销之宣传推广差异化策略实务

- 1、广告的三种形式
- 2、新媒体下的宣传契机
- 3、27种低成本宣传推广策略与方式

系列案例：有效宣传，让业绩锦上添花

九、差异化营销之服务提升策略与价值提升

- 1、市场竞争的“两力模式”
- 2、服务——创造品牌溢价
- 3、服务的七大策略与价值提升
- 4、服务的5S法则
- 5、服务的三种境界
- 6、规避服务的误区

系列案例：差异化服务，让业绩提升插上腾飞的翅膀