

《企业情报收与竞品分析》课程教学大纲

课程性质：内训/公开课

培训学员：营销管理、销售人员

教学时长：学时 6-12 小时（1-2 天）

课程收益： 情报收集与竞争对手分析是我们销售管理当中的重要抓手和工具，它能够对市场的未来进行预测，对现实的问题做出判断，对以前的问题进行经验总结和归纳。本课程根据销售的状况利用报表、工具、方法等，使学员熟悉常规销售分析的各种形式和方法，便于用数字说话，用数字体现市场的整体状况，提高工作效率，数据是一只无形的手，它能够告诉我们市场上整个变动的状况，销售的行程，我们决策的方向和方法。

教学要求：采用课堂讲授与课堂讨论相结合的方式，课堂讲授要求理论联系实际，运用大量实践案例和教学实例，深入浅出、旁征博引，同时配备课堂练习、现场互动以消化老师的课程内容。

教学纲要：

第一章：情报收集流程及管控

一、情报收集的 11 个基本步骤

1. 确定情报收集的必要性
2. 定义问题
3. 确立调研目标
4. 确定调研设计方案

5. 确定信息的类型和来源
6. 确定收集资料
7. 问卷设计
8. 确定抽样方案及样本容量
9. 收集资料
10. 资料分析
11. 撰写最终调研报告并演示

二、情报收集的方法

- ✓ 确定研究问题和研究目标
- ✓ 制定调研计划
- ✓ 收集信息
- ✓ 分析信息
- ✓ 提出结论

2 定性预测

- ✓ 购买者意向调查法
- ✓ 销售人员综合意见法
- ✓ 专家意见法
- ✓ 市场式销法
- ✓ 市场因子推演法

第二章：企业情报收集路径与挖掘

一、网络收索的技巧

1. 设置关键词

2. 立体搜索
3. 不同平台的价值
4. 陈旧信息激活
5. 相关性搜索
6. 多维度分析关键词热度及其变化
7. 网络指数热点趋势分析

二、挖掘其它信息的途径

1. 其他网络平台数据分析
2. 政府网站分析获取信息
3. 上市公司年报分析获取信息
4. 专业调研公司报告
5. 销售报告
6. 商协会销售协会
7. 产业链分析
8. 企业的自媒体
9. 企业人才招聘网站
10. 企业的社群：QQ、微信
11. 利用各种展会/招商会收集信息
12. 洽谈业务的方式
13. 工商税务部门
14. 专业企业信息网站
15. 利用 MBA 等培训班
16. 企业员工
17. 专业的媒体公司
18. 专业的物流公司
19. 银行/理财/代账公司

三、销售标杆分析

1. 产业链分析
2. 企业运营模式
3. 品牌传播模式
4. 主要客户来源的销售
5. 产品线分析
6. 营销政策分析

第三章：竞争对手分析方法与工具

一、情报收集的时间维度

1. 按照周/月/季度/年
2. 四时间序列预测未来销售额要求
3. 计划完成情况及未完成原因分析
4. 年销售汇总数据的同比，环比分析
5. 分类销售数据汇总，

二、核心信息的模块

1. 进销存报表分析
2. 公司利润分析
3. 应收账款分析
4. 销量分析
5. 区域市场分析
6. 产品线分析
7. 客户分析
8. 价格分析
9. 投入产出分析
10. 盈亏平衡点分析

二、竞争品牌分析：竞争品牌案例分析

- 1 竞争品牌的渠道策略分析
- 2 竞争品牌产品策略分析

- 3 竞争品牌价格策略分析
- 4 竞争品牌的新品推广分析
- 5 竞品常见的分析维度
 - ✓ 区域市场分析
 - ✓ 产品性价比分析
 - ✓ 应收账款管理
 - ✓ 经销商管理
 - ✓ 新产品推广
 - ✓ 促销与动销分析
 - ✓ 团队战力分析
 - ✓ 投入产出分析

第四章：维度设置与评定标准

一、调研的设计

- 1. 调研目标的内容分解
- 2. 调研目标的流程走向
- 3. 调研模块的落实到人
- 4. 量表的尺度与类型
- 5. 量表的尺度
 - ✓ 定类量表
 - ✓ 定序量表

- ✓ 定距量表
- ✓ 定比量表
- 6. 问券分值设定
- 7. 分值标准
- 8. 闭环原则
- 9. 计分标准

二、市场调研的方法

- ✓ 确定研究问题和研究目标
- ✓ 制定调研计划
- ✓ 收集信息
- ✓ 分析信息
- ✓ 提出结论

2 定性预测

- ✓ 购买者意向调查法
- ✓ 销售人员综合意见法
- ✓ 专家意见法
- ✓ 市场式销法
- ✓ 市场因子推演法

3、定量预测法

- ✓ 探索性调研
- ✓ 预测性调研
- ✓ 描述性调研



- ✓ 因果性调研
- ✓ 观察法
- ✓ 访问法
- ✓ 实验法
- 4. 样本抽样
 - ✓ 调研总体
 - ✓ 样本单位
 - ✓ 抽样方法
 - ✓ 样本量
 - ✓ 抽样实施

三、常用工具与判断

1. 工具：销量常见的预测的六种方法
2. 工具：多学科市场预测法
3. 工具：“见微知著”预测法
4. 工具：客户访谈提纲
5. 工具：数据对比法
6. 案例：林彪三问赢得辽沈战役

