

## 《市场情报收集的方法》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：** 数据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：**

**第以章：信息收集流程及管控**

**一、信息收集的 11 个基本步骤**

1. 确定信息收集的必要性
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、信息收集的方法

- ✓ 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

## 三、市场调查的组织与实施

### 1. 必要的公关工作：

- ✓ 调查的宣传活动

- ✓ 与被调查者建立联系
- 2. 调查前的准备：
  - ✓ 编写管理手册
  - ✓ 调查员的招聘和培训
  - ✓ 编制名录和寻踪
- 3. 数据收集过程：
  - ✓ 规定调查员的任务
  - ✓ 有效访问的关键和提问方式
  - ✓ 追问技巧
  - ✓ 调查中的记录
  - ✓ 访问中相关问题的处理
  - ✓ 结束访问
- 4. 调查过程中的质量监控：
  - ✓ 数据收集的知道方针
  - ✓ 数据收集过程的质量监控
  - ✓ 调查员的作业管理
  - ✓ 调查执行完成情况评估

## 第二章：信息收集报告的基本结构与内容

### 一、基本结构

1. 调研概况
2. 样本结构
3. 基础结果

4. 基础分析
5. 综合分析
6. 主要发现
7. 结论建议

## 二、主要内容

1. 市场分析
2. 本品表现
3. 竞品表现
4. 4P/6P 分析
5. 数据分析与建模
6. 策略研究
7. 结论

## 第三章：竞争对手信息收集的维度

### 一、信息收集的时间维度

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. 库存分析
10. 投入产出分析
11. 盈亏平衡点分析

#### **第四章：信息数据的收集路径与挖掘**

##### **一、网络收索的技巧**

- 1.a.i.1. 设置关键词
- 1.a.i.2. 立体搜索
- 1.a.i.3. 不同平台的价值
- 1.a.i.4. 陈旧信息激活
- 1.a.i.5. 相关性搜索
- 1.a.i.6. 多维度分析关键词热度及其变化
- 1.a.i.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. 行业报告

6. 商协会行业协会

7. 产业链分析

。 。 。 。

## 第五章：代工企业信息的收集 20 种方法

1. 行业研究报告
2. 行业商会的资源
3. 代工供应链的信息
4. 代工企业的自媒体
5. 代工企业人才招聘网站
6. 代工企业的社群：QQ、微信
7. 用招聘的方式代企业信息
8. 利用猎头公司挖掘信息
9. 利用各种展会/招商会收集信息
10. 应聘职位的方式
11. 洽谈业务的方式
12. 工商税务部门
13. 专业企业信息网站
14. 利用 MBA 等培训班
15. 利用代工企业员工
16. 代工企业家属及社会关系
17. 利用出差邂逅的方式
18. 利用专业媒体公司
19. 利用专业物流公司
20. 银行/理财/代账公司

销售体系·团队打造



BOSUM博·商