

---

# 《如何提高新产品的推广成功率》

本课程帮您解决：

产品推广成功的基因：产品力问题；

产品推广的发动机：人的问题；

产品推广的方法：核心网店建设问题；

重复动销武器：服务和坚持问题；

产品推广是一个系统，只有掌握了这个系统，并且完整的把系统落地执行，才能提升产品的推广成功率。

**新品推广，引爆销量；和高手过招才能成为高手！**

## 【课程大纲】

### 模块一：评估新品的产品力

产品是营销的核心和发动机，产品是道，营销是术，产品本身如果有问题，谈推广没有意义。

- 产品力评判的四大工具
- 四大工具的应用与动作分解实操

### 模块二：哪些因素影响新产品的推广成功？

- 影响新产品推广成功的六大因素。
- 哪些人会影晌产品推广？谁是暗处的敌人？
- 能力、意愿、信心哪个更重要？
- 推广新品必须解决的四个问题？

---

**模块三：解决员工推广新品意愿度的步骤和方法。**

**人是最核心的。产品再好，营销人员、经销商、终端零售商愿意积极推广，产品才能推广成功。**

- 如何解决内部员工的产品推广意愿度？（被动推广到主动推广）
  - a、解决员工推广意愿度的九大方法和步骤
  - b、如何临时调整薪酬系统？
  - c、如何调整终端动销的价值体现系统？
  - d、如何运用对赌模式？
  - e、如何运用 PK？

**模块四：如何解决通路客户的产品推广意愿度？**

**经销商、零售商在推广产品过程中最关注什么？如何解决这些顾虑？让他们自动自发的进行产品推广？**

- a.通路客户最关注的两大核心问题。
- b.两大核心问题解决的分解。

**模块五、新品推广的六大手段**

- 可不可以强制发货？发多少货？
- 如何铺货？铺到哪里？
- 核心网店如何建设？

---

## 模块六：如何实现产品动销？

- 产品动销需要销售氛围，销售氛围如何打造？如何打造畅销的销售氛围？如何让这种氛围成为习惯？
- 如何实现产品静态陈列最优化？
- 如何实现产品动态推广？

模块七：走心的服务才能让产品重复动销。产品没有感情，服务充满感情。增加终端客户的推荐率。

- 服务的灵魂和道
- 终端服务动作分解
- 像海底捞一样提供服务

a、用服务和感动去培养消费信仰.....

——王冠群老师《如何提高新产品的推广成功率》