

# 市场营销策略计划 - 直播版

## 概述

针对策略计划的能力所设计，内容包括：

- 生意模式：分析公司生意模式的九大模块，对于公司生意有整体的概念。
- 情况分析：从外在影响及内在状况，进行 SWOT 分析，判断发展的机遇及限制。
- 愿景目标：区分愿景和目标的差异，建立部门愿景的共识，设定有效的目标。
- 战略战术：区分战略和战术的差异，创建确实有效的策略，发展可以执行的战术（又称行动计划）。
- 计划评估：计算投资及费用，预测投资回报，进行计划成功与否的检讨及报告。

课程的特色在于整个课程是用学员自己部门为活动的案例，讲师带着学员逐步发展，贯穿各个计划模块的前后逻辑，并从多年计划的经验提出建议，帮助学员在课程结束后就已完成部门策略计划的草案。

由于是直播的方式来授课，所以需要一些额外配合的要求：

- 即使是直播，也需要有一个面授课程的场所，让讲师可以与学员互动，做技巧演示
- 在不同的直播地点，需要有两人以上共同上课，这样两人可以共同练习
- 直播地点需要准备空白 A4 纸、便利贴、大白板、白板笔，作为技巧练习的材料
- 要建立一个微信群，方便授课的讨论

## 市场营销策略计划 - 直播版

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 开场（客户方）</li> <li>• 破冰活动</li> <li>• 研讨公约</li> <li>• 课程介绍</li> <li>• 讨论：学员面临的挑战是什么？</li> </ul>	15 分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 猜猜看</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第一单元 生意模式 131001	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：生意模式的九大模块</li> <li>• 介绍生意模式的九大模块</li> <li>• 活动：</li> <li>• 选择一个学员的部门/区域，作为案例</li> <li>• 绘制生意模式的九大模块</li> <li>• 明确案例的价值主张</li> </ul>	75 分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 工具介绍</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第二单元 情况分析 131002	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：分析各种不同的信息及数据，分析并总结</li> <li>• 收集市场信息的渠道</li> <li>• 市场信息（外在影响）：经济的, 社会的, 科技的, 法规的, 外在影响范例</li> <li>• SWOT 分析：总结市场企业的优势及弱势，市场的机会和威胁。</li> <li>• 问题和机会分析：将我们公司和关键成功因素比较，明确公司的问题，和市场的机会。</li> <li>• 活动：</li> <li>- 用之前的学员案例制作 SWOT</li> <li>- 明确机遇及问题</li> </ul>	120 分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 跨组建议</li> </ul>
第三单元 愿景、使命、 目标 131003	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：建立部门愿景的共识，设定有效的目标</li> <li>• 什么是愿景、使命、目标</li> <li>• SMART 的设定目标原则</li> <li>• 设计策略故事</li> <li>• 活动：用之前的学员案例制作愿景及目标</li> </ul>	45 分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 跨组建议</li> </ul>
第四单元	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：创建确实有效的策略，发展可以执行的战术</li> </ul>	90 分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> </ul>

战略地图及战略战术 131004	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 制作策略地图</li> <li>• 寻找适合的策略，达成目标</li> <li>• 发展可以执行的行动计划</li> <li>• 活动：用之前的学员案例制作战略地图及行动</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 小组讨论</li> <li>• 跨组建议</li> </ul>
第五单元 计划评估 131005	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：市场营销策略计划的沟通计划，计算投资及费用，预测投资回报，进行计划成功与否的检讨及报告</li> <li>• 如何进行计算费用及投资</li> <li>• 如何计算投资回报</li> <li>• 如何进行检讨会议</li> <li>• 角色扮演：策略计划的报告</li> </ul>	45分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 角色扮演</li> </ul>
<b>总课时长： 6小时 30分</b>			
<b>休息时间： 上下午各一场 15 分钟休息</b> <b>中饭时间： 1 个小时</b>			