

市场情报收集和策略报告

概述

彼得·杜鲁克说过：“做对的事，比把事做对更重要！”问题就在于我们怎么知道什么事情是对的？这就是需要在做事情之前，收集市场信息，资料分析，设定目标，发展策略及制定工作计划，而这个就是市场策略计划报告。主管/领导在听取市场策略计划的报告后，就提出建议及要求，双方必须针对市场策略计划作出共识的结论后，市场人员/销售人员就开始执行，执行后再比较当初共识的市场策略计划作为下一阶段工作的参考基础。

本课程是针对制作策略计划所需要的能力所设计，内容包括：

- 情报收集：将情报进行不同的分类，以及掌握情报收集的渠道
- 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。
- 计划呈现：报告制作的最后一步，就是向主管报告，呈现技巧影响巨大。

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。

课程收益

在课程结束后，您的学员将学会以下技巧：

- 知道收集情报的方式及归类的方法
- 能够绘制生意模式，掌握生意的核心竞争点
- 能够利用生意模式，制作 SWOT 分析，掌握竞争状态
- 能够建立可行而挑战的目标及愿景
- 如何从之前的分析，找到成长的机遇而发展有效的策略
- 能够从策略的高度，转换到可以执行的步骤，明确所需要的资源
- 学习如何评估计划的方式，在执行的过程中可以自行调整
- 了解如何将策略计划报告，做很好的呈现获得高层的支持及核准

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> • 开场（客户方） • 破冰活动 • 研讨公约 • 课程介绍 • 讨论：学员面临的挑战是什么？ 	30分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 猜猜看 • 小组讨论
第一单元 情报收集	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：收集情报的方式及归类的方法 • 市场调研的定义、原则及类型 • 情报收集的对象及范围 • 情报收集的渠道 • 活动： <ul style="list-style-type: none"> - 选择适当的渠道及情报分类 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论
第二单元 生意模式	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：生意模式的九大模块 • 介绍生意模式的九大模块 • 活动： <ul style="list-style-type: none"> - 选择一个学员的部门/区域，作为案例 - 绘制生意模式的九大模块 - 明确案例的价值主张 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论
第三单元 情况分析	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：分析各种不同的信息及数据，分析并总结 • 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 • 市场竞争分析：需求分析客户细分的购买偏好，比较价格、渠道、产品、促销等营销工具。 • SWOT 分析：总结市场企业的优势及弱势，市场的机会和威胁。 • 关键成功因素：确定市场领导者，确认领导者所需具备的条件。 • 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。 • 活动： <ul style="list-style-type: none"> - 用之前的学员案例制作 SWOT - 明确机遇及问题 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 跨组建议

<p>第四单元 愿景目标</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：建立部门愿景的共识，设定有效的目标 • 什么是愿景 • SMART 的设定目标原则 • 活动：用之前的学员案例制作愿景及目标 	<p>45 分</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 跨组建议
<p>第五单元 战略战术</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：创建确实有效的策略，发展可以执行的战术 • 如何找出适合的策略 • 发展可以执行的战术 • 活动：用之前的学员案例制作战略及战术 	<p>120 分</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 跨组建议
<p>第六单元 计划评估</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：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 • 如何进行计算费用及投资 • 如何计算投资回报 • 如何进行检讨会议 • 角色扮演：策略计划的报告 	<p>45 分</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 角色扮演
<p>第七单元 计划呈现</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：如何将策略计划报告，做很好的呈现获得高层的支持及核准 • 听众的分析 • PPT 的制作 • 演讲的技巧 • 问题的回应 • 角色扮演：策略计划的报告 	<p>180 分</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 小组讨论 • 角色扮演 • 计划报告
<p>休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时</p>			
<p>总课时长度</p>			<p>13 小时 0 分</p>