

营销

1. 营销和销售的核心区别
2. 决定企业业绩的核心 3 大要素
深度分析企业盈利公式
3. 营销中的 STV 三角形模型
4. 一切营销的底层基础
菲利普科特勒提出的营销 4P 理论
阿里巴巴提出的 3P 理论
5. 营销的核心目的
达成领导下达的既定指标
为潜在客户传达产品价值
为自己的销售动作做铺垫
6. 8 大营销方法助力你的目标达成
重点：打造互联网营销的生态闭环
互联网 OMO 模式+社群营销+自媒体直播+线上线下论坛沙龙+门店营销+家庭聚会+爆品营销
7. 开始设定你的远大目标
大胆地说出你的想法，不要进行自我设限
8. 开始制定你的营销策略
现场演练：按小组尝试着制定出你的营销策略
处处发力等于白费力气
找出你不满意的现状
构建你的现况分析图并找出核心冲突点
突破瓶颈，决胜市场