

《抢占消费者心智—差异化战略落地实操》

课程背景：

同质化大竞争不断加剧的当下，如何才能商战中胜出？辛辛苦苦研发、生产的产品，如何才能获得顾客青睐？即将开启大力度市场推广，但品牌定位对不对？不同的企业发展阶段，差异化战略方案为什么能提供一种稳定有效的战略路径？目前的战略咨询，动辄几百万、上千万，但并不一定适配你企业目前的状态。

课程定位：

《差异化战略落地实操》就是一门关于打赢商战的落地实操课，通过专家小班授课+辅导+演练，系统化讲解差异化战略实践的4大步骤、9大方法及1套完整表单工具。帮助企业系统构建“差异化运营体系”，避免被竞争对手模仿和超越。

学习收获：

拓展管理者的差异化战略认知，掌握差异化战略的步骤、方法、工具科学找到企业的差异化，制定清晰的运营配称体系，开启差异化经营之路。

课程大纲：

《抢占消费者心智—差异化战略落地实操》

第一模块 大变局时代的生存之道

- 1.1 商业战场转移，经营主体巨变
- 1.2 商业战场:工厂时代→市场时代→心智时代
- 1.3 经营要素:产品→渠道→品牌
- 1.4 商业竞争本质:抢占心智资源

第二模块 竞争环境分析

界定竞争前提

- 1.5 明确你是谁

1.6 明确决战之地

1.7 明确谁代表你出战

界定竞争对手

1.8 市场定位决定战争性质

1.9 界定对手四个维度：

市场份额、心智认知、价格区间、属地市场

心智地图绘制

1.10 当今企业五大商业误区

1.11 找差异化定位空位法分析工具

第三模块有效差异化原则

1.12 找到差异化概念

1.13 在心智中实现差异化

1.14 有效差异化的五大原则

第四模块 九大差异化方法

1.15 与地位有关的三大差异化方法

1.16 与产品有关的三大差异化方法

1.17 与感知有关的三大差异化方法

案例剖析、小组讨论、方案输出

差异化战略落地模板实操演练、专家辅导

第五模块 获取信任支持

1.18 心智五大规律

1.19 信任状设计三大法则

第六模块 关键战略配称

1.20 战略定位体系

1.21 八大战略配称及案例剖析

1.22 企业配称常见错误

1.23 标杆案例的逻辑打法

1.24 决战心智，成为第一

1.25 找到企业战略定位，实现上下一心，劲往一处使

1.26 摆脱价格战,解决企业竞争难题，获得顾客选择

1.27 产品上市即动销，新老产品销售毛利倍增

学习成果：

1.28 找到企业差异化，构建环环相扣的战略体系

1.29 运用差异化战略，成为细分行业第一品牌

1.30 附赠：差异化战略知识管理 白皮书

培训对象：

企业品牌负责人（总经理、市场部总经理、品牌部总经理、营销部总经理、市场总监、品牌总监、营销总监）

课程时长：

两天（一天6小时）