
市场营销创新的破局与落地

■ 课程背景：

以移动互联网为代表的新技术，以及伴随着互联网诞生和成长的新一代，让商业环境造成了巨变，传统的市场营销思路和渠道遭受巨大挑战。

在营销工作的开展中，我们常常会遇到这样的问题：

“行业内各家公司的营销方案同质化严重，如何才能脱颖而出，获得关注和流量？”

“现有市场趋于饱和，怎样才能挖掘新的市场？”

“产品都差不多，怎样才能找到更多吸引眼球的卖点呢？”

本节课就是帮助大家学习和利用新方法、顺应趋势、提升营销创新力，从而能从容适应各种变化、主动发力、占据营销领先地位、获得关注和流量。

■ 课程收益：

打磨新思路：同业/异业成功方案解析，突破现有固化思维模式，打开新思路

掌握新工具：掌握源自以色列的、多种市场营销创新工具，获得新的营销方案

打开新市场：学员在梳理产品基础上，用工具寻找新的目标客户群及销售卖点

打造新团队，在课程实践中提升团队市场营销创新的能力，提升团队战斗力

■ 培训时长

1天

■ 课程大纲

一、策略篇：新时代与新营销

1.1 必争之地——市场营销创新给组织和个人带来的价值

1.2 2022年新营销的3大趋势和3个特点

1.3 如何打造Z世代喜爱的营销方案

1.4 掌握创新五步法，让创新实现从“灵感”到“系统步骤”的跨越！

二、工具篇：市场营销创新工具

2.1 营销方案平淡？颠覆式营销工具让方案耳目一新，增长销量

2.2 有热点如何蹭？跨界营销工具帮你迅速出圈，提升影响力

2.3 怎样参考航空业中的营销创新，实现困境破局

2.4 实践：用工具，对你的营销方案进行改进提升

三、进阶篇：新市场和新卖点挖掘方法

3.1 三个标准，明确什么是好的营销方案

3.2 “本质—价值地图”工具，构建营销方案与产品的创新桥梁，让客户找到你

3.3 如何借鉴小米营销的3类方法，挖掘新卖点，快速放大声量？

3.4 实践：用工具，挖掘公司产品的新卖点和新市场

注：课程大纲根据企业进行调整

■ 授课形式

理论讲授（20%）+ 案例分析（30%）+ 小组研讨（20%）+ 实操练习（30%）

■ 部分案例分享

【项目名称】 某胃药品牌的市场营销创新

【培训需求】 学习创新方法、寻求新的营销方案

【培训成果】 产生多个营销创新想法和方案，其中一个方案得到公司内部的大力支持和落地，成为该周期内的一个重要营销活动。该方案最终使得胃药品牌在活动期间总曝光超 5.5 亿次，在上海益丰大药房的销售增长 20.38%；视频播放量超 2 亿次，店铺访问量超 30 倍。

