

# 后疫情时代营销破局之道

## 【课程背景及概述】

今年疫情基本结束，您企业的营销在后疫情时代如何破局？你有没想过，每次在抖音中边娱乐边下订单，在艺龙预定一个酒店房间，或者淘宝送来了一个包袱，你其实都在参与和过去不一样的销售模式-颠覆式销售模式！

B2B 企业也可以运用颠覆式销售，因为有很多这样的企业以类似的创新销售方式满足消费者的需求，就是把许多销售环节交给了客户自己。

本课程讲解在大数据时代，因为现在的新客户对公司产品有更多不一样的期望，建立颠覆式销售模式，并以更多企业案例讲解，展示如何将这种颠覆式销售方法应用在销售与营销过程中。这种颠覆式销售打破了销售、营销、客户服务的界限，同时帮助大家在实践中利用现代科技，实现自动化销售，激发客户好奇心，快速吸引客户的注意力，最终获得更多订单。

## 【授课方式】

案例分析、视频讲解、情景模拟、实操演练

## 【授课对象】

企业负责人、营销管理者、销售精英

## 【课程大纲】

### 第一讲：市场分析与市场机会

- 一、行业发展过程和前景预测；
- 二、抑制行业客户发展的障碍有哪些？
- 三、行业客户需求该如何把握？
- 四、行业发展的四大核心
- 五、针对行业需求，客户经理该如何运用？

案例：行业机会&战略转型

### 第二讲：针对营销的 SWOT 分析及战略执行

- 一、从事相关行业的竞争对手在那里？
- 二、各自的优势、劣势是什么？
- 三、针对行业竞争对手的 SWOT 分析

讨论:如何运用 SWOT 的分析结果制订发展战略.

## 第三讲、基于需求的市场细分与目标市场选择

- 一、参考工具——如何市场细分
- 二、参考工具——消费者决策时关心什么——需求与状态分析
- 三、为什么物美价廉的产品不畅销
- 四、竞争战略的设计，竞争优势的建立
- 五、横向透明度与纵向透明度

## 第四讲、进行有效的市场拓展

- 一、营销新概念
- 二、4P 与 4C
- 三、创造价值——以终端用户为中心，以项目订单为龙头
- 四、体现价值——以直销为主，短线渠道为辅助
- 五、宣传价值——四大拓展方式
- 六、交付价值——以价值为导向，以价格为杠杆

## 第五讲、颠覆式销售-全新销售模式

- 一、销售赋能：案例分析颠覆式销售
- 二、什么是颠覆式销售
- 三、颠覆式销售新的视角
- 四、网络化销售与颠覆式销售的本质区别
- 五、颠覆式销售的客户关系管理

## 第六讲、颠覆式销售之如何进行新的市场开发

- 一、如何寻找新客户想要的新的价值和新的购物体验
- 二、分析社交媒体影响的两张重要的表格
- 三、B2B 领域的传统销售模式为什么会被颠覆式销售取代
- 四、传统销售的客户满意度为什么会无形流失
- 五、颠覆销售在特定关键领域给客户真正的附加值
- 六、B2B 和 B2C 逐渐融合趋势来临
- 七、客户重复订购产品两个重要原因

## 第七讲、颠覆式销售之如何进行销售行为

- 一、卡拉杰矩阵看销售以客户为中心
- 二、传统销售漏斗深入法
- 三、颠覆式销售的客户购买的四个阶段
- 四、客户的人像素描-不同的客户角色方案
- 五、如何让客户对我们正面评价
- 六、客户购买以后如何跟进
- 七、社交跟踪工具你用了吗？
- 八、颠覆式销售的客户接触策略
- 九、颠覆式销售的 3A 模式

## **第八讲、颠覆式销售如何产生持续订单**

- 一、颠覆式销售阶段模型
- 二、颠覆式销售的漏斗运用方法
- 三、颠覆式销售如何处理销售线索不同方法
- 四、颠覆式销售、营销与客户服务的变化
- 五、如何找寻和培养潜在客户

## **第九讲、如何使用网络工具销售赋能**

- 一、网络工具的五项基本功能
- 二、网络工具的内容管理功能总结
- 三、利用 AR 和 VR 增强客户体验
- 四、物联网在颠覆销售的使用