

# 《新商业环境下，企业打造高效能营销“特战队” 的 7 大兵法》

讲师：徐汉强

## 【课程背景】

疫情三年，空前的改变了消费者的生活态度和消费习惯，也改变了市场环境，形成了“新消费、新业态、新商业”之格局。再加上全球经济通缩之影响，经济环境风起云涌，市场疲软且竞争激烈，营销环境越来越复杂，特别是国内市场，产品本身差异越来越小，品牌优势越来越模糊，用户越来越成熟且需求呈现复杂化、个性化态势，传统的营销方式与手段已很难适应如此复杂的市场环境，打造一支具有数字化新营销思维的专业化、高效能营销特战队，是企业赢得客户长期战略合作和占领市场优先地位的有力保障之一，更会推动企业盈利持续性增长。

## 【课程收益】

● 通过生动的方法工具呈现、案例分析研讨、现场互动 PK，形成知行合一的学习闭环，帮助企业打破传统营销团队模式，优化营销组织与管理体系，提升单兵作战能力，使学员突破自我、激发潜能、从平凡走向卓越，并增强企业营销团队凝聚力、向心力，提高团队的协同作战力和执行力，让企业具备更大的竞争优势。

◆ 通过系统学习与训练，指导企业打造新型高效能营销特战团队，建立有效、可行的营销管理体系，帮助企业解决市场营过程中出现的瓶颈和产生的困惑，让企业的销售额得到快速增长，达成公司目标。

## 【课程特色】

课程实战性强，工具实用、条理清晰、案例精彩，讲授深入浅出，通俗易懂。

## 【课程对象】

企业高管、营销老总、区域营销负责人、销售经理、销售精英、新媒体运营人员及市场推广人员

### 【授课形式】

讲师讲授+案例分析+分组研讨+讲师点评+现场答疑等方式

### 【课程时长】

2天 (6小时/天)

### 【课程大纲】

#### 一、2023年，用户消费及营销环境的变化

1、三年疫情，给人们带来了什么

2、后疫情时代，用户消费的五大变化：

1) 购买方式偏好线上

2) 日常消费趋向理性

3) 悦己消费更加明显

4) 体验消费沉浸其中

5) 场景消费找存在感

3、后疫情时代，营销环境的五大变化：

1) 直播带货打破传统营销及电商模式，私域流量成企业必争之地。

2) 线上线下真正打通融合，场景化沉浸式体验消费成为种草热点。

3) IP+直播+视频+社群模式是2023热点，本地生活成区域热门。

4) 传统企业链接数字化新营销成热门话题，革新式发展已经开始。

5) 一二线城市饱和，三四五线“小城”成主战场，市场潜力巨大。

演练：小组讨论--列出辖区内营销环境发生的变化现象，派代表分享。(5分钟)

#### 二、新商业环境下，企业打造高效能营销特战队的3个基础要素

- 1、要素一：一把手工程，换观念、调组织、改机制。
- 2、要素二：打造学习型组织，向市场学、向标杆学、向复盘学。
- 3、要素三：专业高效的销售人员六大基本素质

### 三、打造高效能营销“特战队”的 7 大兵法

1、兵法一：文化先行，统一思想。塑团队之魂，打造有信仰的营销战队。

- 1) 塑团队之魂：将核心价值观作为思想统一管理之魂。
- 2) 明确组织 DNA（核心价值观），确立企业的最高是非标准。
- 3) 团队领导者的使命与必备特质

演练：小组根据核心价值观，编制最高是非标准，派代表分享。（5 分钟）

2、兵法二：招募战将，将支部建在连队，干部接地气、团队有冲劲。

- 1) 外招内选，找对的人，选拔尖兵。
- 2) 将支部建在连队，向上思考、向下执行，防区延伸，杜绝隐患。
- 3) 正人正己、领导表率：火车跑得快，全靠车头带，“头狼效应”。

案例：

3、兵法三：培训前置，绑带训练，在战斗中总结经验。

- 1) 将培训下沉一线：打造高效营销团队“6”字诀，讲实战、抓落地、求实效。
- 2) 师徒帮带，岗中训练：干中学、学中干。边学边干边复盘。
- 3) 高阶培训：人员分级专项个性化训练培养。

案例：

4、兵法四：目标管理、正合奇胜，四大条令、狼性执行。

- 1) 明确目标、结果导向、明晰职责：
- 2) 奇正突击、分工明确、协同作战：

案例：

演练：小组辖区团队情况，编制组织方案和营销计划，派代表分享。（5分钟）

3) 四大条令，狼性执行：

形成“令→行→通→报”的工作闭环与行动准则，做到有纪律、有条令，打造一支“召之即来、来之能战、战之必胜”的营销特战队。

- ◇ 指令条令：确认指令，亲写计划，及时反馈，亲撰报表。
- ◇ 行动条令：说到做到，快速反应，永远提前，解决问题。
- ◇ 沟通条令：日清邮件，写备忘录，有效开会，会议纪要。
- ◇ 汇报条令：实时复盘，统计分析，一页报告，准时汇报。

案例：

演练：小组模拟编制一个闭环方案进行现场推演训练。（15分钟）

4) 跨界资源，漏斗管理：

5) 情报管理，共享互通：

案例：

演练：小组研讨，罗列辖区内的资源，规划整合方案，派代表分享。（10分钟）

5、兵法五：信任授权，辅导考评，内卷竞争，鲶鱼效应。

- 1) 信任授权、定期辅导、严格考评：有标准、有依据、有结果。
- 2) 内卷竞争、优胜劣汰、杜绝内耗：有红线、有雷区、有执行。

案例：

6、兵法六：对赌机制，荣誉管理，动态激励。

- 1) 对赌机制与超额奖金池制度
- 2) 鼓励冒尖，树立标杆：向尖兵看齐、向优秀看齐。
- 3) 激励动态化管理：实力说话，按功行赏，多劳多得，及时兑现。

4) 激励突出仪式感：激发成员“身先士卒+自动自发+巅峰状态”的潜能。

案例：

演练：小组研讨，编制对赌机制与奖金池方案，派代表分享。（10分钟）

7、兵法七：“5”字诀实现优良作风管理，树立形象。

1) 自觉作风

2) 实干作风

3) 细致作风

4) 顽强作风

5) 团结作风

案例：

演练：小组研讨，编制对赌机制与奖金池方案，派代表分享。（10分钟）

小结：

给企业的一些合理化建议