

企业营销破局之道 ——

企业营销创新 与破局之道

主讲：郑时墨老师

【培训前言】：

在当今竞争激烈的商业环境中，企业面临着越来越多的挑战和压力。市场变化迅速，消费者需求日益多样化，传统的营销方法已经难以满足企业的发展需求。因此，创新和破局成为了企业在营销领域取得成功的关键。

本课程旨在帮助企业营销人员和管理人员了解并掌握创新的营销策略和方法，以应对不断变化的市场环境。通过深入探讨营销创新的概念和重要性，学员将了解到如何通过创新思维打破现有的营销局限，开创新的市场空间。

课程将介绍一系列创新的营销工具和技术，包括数字化营销、社交媒体营销、内容营销、品牌建设等。学员将学习如何运用这些工具和技术来提升品牌知名度、吸引目标客户群体，并实现销售增长。

此外，课程还将强调破局的思维模式和策略。学员将学习如何识别市场机会和挑战，制定突破性的营销战略，并有效地执行和调整这些战略。通过实际案例分析和小组讨论，学员将有机会实践和应用所学的知识，培养解决问题和创新的能力。

总之，《企业营销创新与破局之道》课程将为学员提供全面的知识体系和实用的技能，帮助他们在竞争激烈的市场中脱颖而出，实现企业的可持续发展。

【授课对象】

企业中高层管理人员 营销决策人员，市场部管理人员，营销管理层面人员等。

【培训形式】

实战理论讲授 70%、实战演练 20%、案例讨论、经验分享、答疑 10%以系统实用训练为目标，精彩案例，感动视频分享、动情小故事，生动演讲，游戏，互动训练等形式；培训现场轻松，活跃。

【培训目的】

- 了解企业营销的最新趋势和创新策略。
- 学习如何运用创新思维和方法来制定营销策略。

3. 掌握有效的市场调研和分析技巧，以洞察市场机会。
4. 探索数字化营销和社交媒体营销的实践应用。
5. 培养破局思维，学会应对市场挑战和变化。
6. 提升品牌建设和管理的能力，塑造强大的品牌形象。
7. 了解客户需求和行为，以提供更有价值的产品和服务。
8. 掌握营销渠道的选择和管理，优化销售效果。
9. 学习如何有效地与客户沟通和建立长期关系。
10. 培养团队合作和领导能力，推动营销创新和破局。

【授课时间】

2天时间 (9:00—17:00)

【授课内容】

第一部分 新形势下营销创新与破局必备认知

一、新环境-新思维-新营销

- 1、当下营销环境深度剖析
- 2、当下营销特点及要素
- 3、市场营销的发展趋势与升级

二、企业在新环境下的营销创新与破局之道

- 1、营销战略创新
- 2、营销产品创新
- 3、营销策略创新
- 4、营销引流创新
- 5、营销传播创新
- 6、营销促销创新
- 7、营销销售创新
- 8、营销团队创新
- 9、营销服务创新等

案例：某企业新形势下的营销创新变危机为转机

第二部分 市场营销战略与产品创新与破局之道

一、企业在新环境下营销战略创新

- 1、营销战略不对，努力白费
- 2、营销战略顶层逻辑
- 3、营销品牌发展战略
- 4、营销市场定位战略
- 5、营销竞争策略战略
- 6、营销营销模式战略
- 7、营销渠道战略
- 8、营销战略梳理策略等

案例：某知名酒店企业的营销战略创新

二、企业新形势下的营销产品创新

- 1、市场需要什么样的好产品
- 2、产品创新策略及思路
- 3、引流产品价值及打造策略
- 4、明星产品价值及打造策略
- 5、利润产品价值及打造策略
- 6、连带产品价值及打造策略等

案例分享：产品就是武器 某企业通过产品创新策略重新赢得市场

第三部分 营销策略与客户引流创新与破局之道

一、营销策略创新与破局之道

(一)、营销策略的重要性

(二)、营销策略创新 15 大有效突破

- 1、产品价格策略
- 2、渠道策略
- 3、事件营销策略
- 4、植入营销策略
- 5、饥饿营销策略
- 6、品牌营销
- 7、体验营销策略
- 8、价格适众策略
- 9、新媒体组合策略
- 10、单一诉求策略
- 11、病毒式营销
- 12、搜索引擎营销
- 13、电子邮件营销
- 14、领头策略
- 15、跟随策略等。

经典案例：某品牌的跟随策略创造发展机会

二、客户引流创新与突破

- 1、客户倍增引流模式
- 2、精准客户引流策略
- 3、渠道客户引流策略
- 4、新媒体客户引流策略
- 5、同异业联盟客户引流策略
- 6、会员客户引流策略
- 7、广告客户引流策略
- 8、体验式客户引流策略等

经典案例：某酒类零售企业引流创新获得营业额突飞猛进

三、数据化营销引流策略

- 1、数据营销概述
 - 数据营销的定义和价值
 - 数据驱动营销的案例分析
- 2、数据收集与管理
 - 数据收集的渠道和方法
 - 数据管理的重要性和技巧
- 3、数据分析方法
 - 描述性统计分析
 - 数据可视化
 - 预测和建模
- 4、营销策略制定
 - 基于数据的产品定位和定价
 - 渠道选择和促销策略
- 5、案例分析与实践

第四部分 营销传播与促销创新与破局之道

一、营销传播的创新与破局

- 1、营销的核心就是传播
- 2、传统营销的传播痛点
- 3、创新营销的传播渠道
- 4、创新营销的传播手段
- 5、创新营销的传播重点
- 6、创新营销的传播内容
- 7、创新营销传播吸引眼球策略
- 8、创新营销如何实现全员低成本传播等

二、营销促销的创新与破局

- 1、促销争取新客户策略
- 2、促销增加老客户的复购率策略
- 3、促销增加客户同伙人数策略
- 4、促销争取客户的每次消费额增加策略
- 5、促销活动设计策略
- 6、促销广告设计策略
- 7、促销方案设计策略等

第五部分 市场营销销售流程与服务团队创新与破局之道

一、销售流程创新与破局

- 1、销售客户精准定位与画像技巧
- 2、销售客户信赖度关系建设技巧
- 3、销售客户心理把握技巧
- 4、销售客户信息需求了解技巧
- 5、销售产品价值度塑造提炼技巧
- 6、销售抗拒点解决技巧
- 7、销售谈判成交技巧
- 8、销售激发客户购买欲望技巧
- 9、销售让客户重复购买技巧
- 10、销售让客户转介绍技巧等

二、营销服务创新与破局

- 1、优质服务是锁住客户重要保障
- 2、客户资源流失原因深度分析
- 3、优质客户服务六大模块
- 4、企业怎样提高客户满意度并留住客户
- 5、企业怎样提升客户忠诚度
- 6、企业通服务实现客户转介绍
- 7、企业服务创造客户裂变的有效策略
- 8、如何提炼打造服务事件营销等。

三、营销团队创新与破局

- 1、只有卓越的团队才能创造伟业
- 2、为什么成员多而出成果少
- 3、团队和团伙，群体的区别
- 4、打造一流团队的九大策略
- 5、卓越团队凝聚力协作精神打造策略
- 6、卓越团队狼性执行力打造
- 7、卓越团队有效激励策略等

附：演讲使用案例参考

1. 洲际酒店集团：数据营销策略优化顾客体验
2. 希尔顿酒店：社交媒体营销打造品牌形象
3. 万豪酒店：内容营销策略提升品牌认同
4. 如家酒店：联盟营销与合作推广实践
5. 上海迪士尼乐园：体验式营销的成功应用
6. 锦江酒店：连带营销创造利润奇迹