

课程名称： 产品上市推广策略及营销计划

课程编号： NPD115 语言： 中文

课程简介

- ◆ 系统化的方法：课程提供了一整套新产品上市管理流程的专业方法。
- ◆ 全景案例分析：新产品上市的全景案例分析，帮助学员实际体会新产品上市方法的应用。
- ◆ 模板参考：提供主要的模板参考，便于学员今后应用。
- ◆ 丰富的案例和经验分享：通过领先企业的实际案例和讲师丰富的实践经验的分享，拓展学员视野和思路。

周期	培训方式
 i-learning 0	
 c-learning 12	讲授、讨论、分享
 v-learning 0	
总周期(小时)	12 序列号：
培训人数限制：	25

培训对象：

企业 CEO/总经理、市场副总、市场总监、市场部经理，产品总监、产品经理等市场相关人员。

培训目标：

- ◆ 掌握新产品上市流程和一套系统化方法
- ◆ 掌握企业实现市场导向的运作模式和要点
- ◆ 了解新产品上市推广中各参与人员的定位、角色及职责
- ◆ 学习先进企业在新产品上市及营销计划方面的经验
- ◆ 学习如何实现新产品上市与营销的整合
- ◆ 掌握制定、优化和监控新产品上市及营销的流程、方法和工具

课程内容:

1. 新产品发展的战略

决策与策略规划

- ◆ 市场:消费者, 中间商, 生产商, 供应商
- ◆ 产品: 4P, 生命周期, 品牌
- ◆ 可持续成长:新产品的开发和新品牌的建立
- ◆ 新产品开发: 概念, 研发, 预测, 资源, 决策, 计划, 协调, 上市
- ◆ 项目管理: 全局观念, 具体量化, 尊时行动, 坦诚沟通, 团队乐趣
- ◆ 决策的准确: 目标消费者, 以市场为导向的经营模式
- ◆ 计划的完整: 细节, 定量, 合理, 灵活
- ◆ 市场与销售: 战略和策略
- ◆ 案例: XX 公司产品战略决策及策略规划。

2. 新产品营销计划的制定与实施

- ◆ 新产品营销目标的制定
- ◆ 销售历史资料的有效利用
- ◆ 市场占有率发展趋势

势的预测与把握

- ◆ 竞争形势分析
- ◆ 价格对比的方法及策略
- ◆ 分析问题与机会
- ◆ 营销计划的主要行动:
- ◆ 营销计划的次要行动
- ◆ 产品市场定位
- ◆ 产品的定价策略和定价过程和方法
- ◆ 产品营销策略
- ◆ 营销时间表
- ◆ 关键风险分析与规避
- ◆ 案例分析: XX 公司营销计划的探讨

3. 产品的上市管理及生命周期管理

- ◆ 为何要把控产品的上市节奏
- ◆ 新产品上市的主要流程
- ◆ 发布策略
- ◆ 发布准备
- ◆ 正式发布
- ◆ 发布计划的执行与监控
- ◆ 新产品上市流程中各环节的主要活动
- ◆ 实例讲解: 产品上市计划中需要包含的内容
- ◆ 新产品上市的支撑

流程

- ◆ 产品的命名管理
- ◆ 产品的受控宣传和销售
- ◆ 产品的外部测试 (投放市场测试的几个阶段)
- ◆ 演练: 制定产品发布策略
- ◆ 产品生命周期管理要点
- ◆ 新产品上市后重大问题的跟踪管理
- ◆ 产品量产后新旧版本的切换管理方法
- ◆ 产品经理如何参与该阶段工作
 - 产品经理在上市中扮演的角色。
 - 产品经理的上市过程中的主要工作。
 - 产品经理的上市过程的过程控制方法。

4. 产品上市管理重点和难点集合案例

- ◆ 业界在新产品上市活动中的常见问题
- ◆ 根据当前的市场需求进行产品战略审视
- ◆ 案例讲解:
- ◆ 根据产品测试活动

的业务计划

- 整合
- ◆ 产品包
 - 销售渠道
 - 订单履行
 - 定价/条款
 - 技术支持
 - 综合营销宣传
- ◆ 支持准备工作
 - 文档和资料
 - 培训工作的展开
 - 销售指标的拟定
 - 产品上市后的跟踪工作
 - 绩效评估
 - 案例讨论: 如何拟定市场追踪计划
- 上市推广策略重点讲解:**
- ◆ 产品的推广过程及阶段
- ◆ 推广的操作过程
- ◆ 推广表现的要点
- ◆ 确定推广策略要注意的
- ◆ 了解推广工具的作用
- ◆ 媒体推广的组合利用达成最佳效果
- ◆ 看看推广概念在各阶段是否准确
- ◆ 推广控制要注意

- ◆ 推广中的关键点
- ◆ 案例分析：XX 公司新产品推广的策略分析和学习的探讨
- ◆ 案例分析：用户访谈
- ◆ 演练：用户访谈

6. 产品经理如何开展市场活动评估上市推广的绩效考核及效果观察

- ◆ 信息渠道
- ◆ 信息来源
- ◆ 上市活动的种类与特征
- ◆ 时间驱动与事件驱动
- ◆ 产品经理如何让相关部门的市场活动有效展开
- ◆ 市场活动前的准备活动
- ◆ 让所有相关者知道什么是高质量的产品
- ◆ 如何通过计划来规范后续的活动
- ◆ 案例分析：新车上市
- ◆ 如何让每种市场活动高效的执行
- ◆ 市场活动中的基本方法
- ◆ 倾听技巧
- ◆ 如何运用十问引导客户