

# 《营销方案的策划与提案》课程大纲

【课程主题】：营销方案的策划与提案

【培训时间】：1天

【培训对象】：市场部、企划部、营销部中基层管理人员

【培训方式】

生动授课、多媒体演示、个体实训、角色扮演、互动交流等使培训效果达到最好！

【教学目的】

- 1.学习掌握营销活动策划的基本思维模型和基本构建因素；
- 2.正确认知营销活动策划中，产品、渠道、市场、消费者之间的关系，并在活动方案中灵活使用；
- 3.掌握常用的营销方案的撰写方法，学会构架营销方案的框架，掌握营销方案内容填充的资料收集办法；
- 4.掌握优秀终端营销活动方案提案技巧；

【课程大纲】：

## 第一篇 营销方案的策划

### 一、认知营销方案

- 1、什么是营销方案？
- 2、为什么要制定营销方案
- 1) 客户想通过营销方案了解什么？
- 2) 我们想通过营销方案表达什么？

### 二、营销方案的策划

- 1、营销方案策划的思维模型
- 2、营销方案策划的六大步骤
- 1) 建立目标
- 2) 选择工具
- 3) 制订方案
- 4) 方案预估
- 5) 执行与控制
- 6) 评估成效
- 3、营销方案策划的内容
- 1) 活动目标
- 2) 活动对象
- 3) 活动时间
- 4) 活动产品
- 5) 活动方式
- 6) 活动口号
- 7) 活动的日程行动控制
- 8) 活动规模
- 9) 奖惩考核制度

### 【案例分析】优秀营销案例赏析

#### 4、针对不同对象的营销活动策划

##### 1) 针对消费者

- ① 免费派送/免费试用
- ② 优惠促销
- ③ 赠品促销
- ④ 价格促销

### 【案例分析】终端营销方案解析

#### 2) 针对渠道

- ① 合作广告
- ② 渠道竞赛
- ③ 渠道培训
- ④ 商业折扣
- ⑤ 业务会议

## 三、营销方案的撰写方法

### 1、策划书撰写思维基础

- 1) 以终为始
- 2) 结构分明
- 3) 内容务实

### 2、策划书结构设计

- 1) 5W2H 结构模型
- 2) PRM 结构模型
- 3) 关键词法则结构模型

### 3、策划书的序言

- 1) 开门见山型
- 2) 突出问题型

### 4、策划书的信息取舍

- 1) 策划书与执行案之间的区别
- 2) 策划书的内容来源
- 3) 关键指标撰写

### 5、策划书的表达优化

- 1) 衡量表达是否有效的标准
- 2) 如何确保表达的准确度
- 3) 如何让策划书看起来更高大上

## 第二篇 营销方案的提案

### 一、现场力—现代营销提案的情境要求

#### 1、现代商业环境中一对多商务呈现的情境分析

- 1) 营销提案中听众对讲者的期待
- 2) 商务呈现中的营销心理学
- 3) 以客户为导向的提案策略

#### 2、营销提案中的四个常见障碍

- 1) 照本宣科

- 2) 结构混乱
- 3) 细节冗长
- 4) 干货情结

## 二、思考力—营销提案内容萃取四步法

第一步：分析听众，聚焦客户利益整理演讲素材

1. 演讲目标与场景设定
2. 听众痛点收集与分析
3. 运用想象对话技术组织演讲素材

第二步：搭建结构，构建清晰的演讲框架

1. 运用思维导图梳理演讲要点
2. 根据听众需求构建演讲结构

第三步：筛选信息，转换听众立场讲问题

1. 过滤演讲内容的双重漏斗
2. 商务演讲中的转换立场的 FAB 法则

第四步：确定要点，确保演讲观点清晰有力

1. 电梯测试，确保内容清晰有力

## 三、结构力—营销提案结构的陷阱和三要素

1、营销提案中的结构陷阱

视频案例：乔布斯演讲中的结构分析与总结

结构陷阱：混乱的毛线球、断裂的铁轨、不知方向的气球

2、营销提案线性结构的三阶段

- 1) 巧妙开场，快速抓住观众注意力
- 2) 循序渐进，要点内容逐次展开
- 3) 精彩结尾，令观众印象深刻

## 四、表现力—增强舞台表现力的三种方法

1、优雅的身体语言，增强演讲的说服力

- 1) 眼法：灯塔般的眼神，有效配合信息传递
- 2) 音法：抑扬顿挫、轻重缓急的声音技巧
- 3) 手法：切西瓜的手势、要点手势、必须避免的错误手势
- 4) 身法：演讲中的三种身体姿势
- 5) 步法：登台技巧、讲台走位技巧
- 6) 妆法：商务演讲中的着装规范

2、克服临场的焦虑与紧张，确保营销提案顺利进行；

- 1) 演讲紧张的原因分析与举例
- 2) 克服紧张的四方法
- 3、刻意演练，提升你的舞台表现力；
- 1) 演讲练习的两个误区：自言自语、背诵逐字稿
- 2) 5分钟录像演练技巧：录像、观察、刻意练习

## 五、互动力—注意力管理和互动控场技巧

1、注意力管理，让听众始终保持高度专注

- 1) 体验并分析双向互动沟通的特征和执行难度
- 2) 设计并管理听众的反应和注意力：商务演讲十分钟法则
- 3) 回应疑难和刁钻的问题
- 2、高效互动方法，增强听众的参与感

- 1) 商务演讲中三种高效互动方法
  - 2) 动口——演讲中的提问技巧
  - 3) 动手——演讲中的邀请技巧
  - 4) 动心——演讲中的鼓励技巧
- 3、生动化技巧，把专业内容讲得引人入胜
- 1) 如何讲数据图表：类比、具体化、横向对比
  - 2) 如何讲专业内容：比喻、画面感、故事、举例
  - 3) 面对不同个性的的听众，调整演讲和提案的策略