

---

# 市场情报收集与竞争策略

## 【课程大纲】

### 一、企业竞争情报概述

- 企业竞争情报是什么？
- 竞争情报决策思维与传统经验决策思维
- 企业竞争情报收集的一般范围与内容
- 企业竞争情报做什么？
- 竞争情报致胜的真实案例

### 二、市场情报的收集

- 客户
- 竞争对手
- 供应商
- 行业标杆企业
- 宏观经济形势与政策法规

### 三、如何展开对大客户的情报调研

- 如何寻找和判定大客户
- 如何了解目标单位真实的购买决策路线图
- 针对大客户的情报调研框架
- 如何对客户关键人的背景和嗜好情报调研

获取客户关键个人情报的作用和意义

客户关键个人情报调研的内容

客户关键个人的情报调研方法

关键人员情报分析与应用

实战案例讨论

- 重大谈判中的情报收集与分析

### 四、如何针对竞争对手开展情报调研

- 针对竞争对手情报收集的案例
- 针对竞争对手的情报收集框架
- 小组实战互动：综合运用多种手段收集竞争对手情报的真实案例

### 五、竞争情报与标杆管理

- 什么是标杆管理 (benchmarking)
- 标杆管理的类别与对象
- 从企业管理运营看标杆管理
- 标杆管理的几个常见误区与困难
- 对主要竞争对手和标杆企业的情报调研

- 对标杆企业开展情报调研的要领

### 六、如何生成有效的市场情报产品

- 竞争情报资源的类别与整合
- 情报成品的生产流程图
- 常见市场情报产品的生成与运用
- 企业内部情报部门的建设开展工作

如何进行情报规划

企业内部情报部门的组织架构

构建企业内部情报系统的程序与要领

如何在公司各部门建立情报联络员制度

如何评估选择一家合适的外部调研服务

### 七、区域市场分析与竞争战略

- 市场调研与行业
-



工業品營銷第一品牌

工業品營銷研究院  
Industry Marketing Research College

专业成就专注 实效提升价值

- 行业的 PEST 分析
- 市场竞争优势的 SWOT 分析

演练：区域市场的 SWOT 分析

- 细分市场与战略制定

市场细分的方法

我们的优劣势评估

目标客户的需求分析

建立我们的比较竞争优势

如何塑造我们的独特客户价值

如何从产品 USP 引导客户的 FAB

案例：\*\*市场分析与竞争策略的制定

- 制定有效竞争策略

营销策略制定的原则

三大营销策略实操

练习：结合区域市场制定竞争策略

防守者 8 大竞争策略

进攻者的 12 大竞争策略

新进入者的 4 大快速竞争策略

案例分析：面对这个市场我们该如何制定竞争策略和开发计划