

## 营销达客堂

### 【课程背景】：

企业市场营销升级突破，但在经营过程中，却遇到各种问题。如何解决营销具体问题成为企业最关注的：

- 想要自己的产品天下尽知，声名大噪，却酒香巷深，知之者甚少。
- 想要将购买用户一网打尽，流量变流水，却广种薄收，看的多买的少。
- 想要业绩自增长，一传十传百，却与用户总是泛泛之交，普遍热情不高。
- 想要获得用户终生价值，一人“吃”十年，却用户总是中途下车，另寻新欢。
- 想要抚琴遇知音，吸引更多精准用户，却用户总是走马观花，应者寥寥。
- 想要自己的产品随处可见，星罗云布，却渠道屈指可数凤毛麟角。
- 想要产品艳压群芳，一枝独秀，却明珠蒙尘，无法脱颖而出。
- 想要用户人山人海，血拼购买，却缺少噱头，闹的不欢而散。
- 想要介绍产品价值言必有中，言简意赅，却辞不达意，夸夸其谈。

### 【课时】：3天2晚

### 【课程收益】

- 1 企业营销一步到位
- 2 深度剖析营销策略，并进行实操练习
- 3 搭建完善的营销系统

### 【课程大纲】：

课程阶段	时间	标准	任务说明
第一天	晚上 19:00- 22:00	定向诊断	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 各营销团队集结</li><li>➢ 四个营销实战训练项目确立</li><li>➢ 领取营销任务卡</li></ul>
第二天	09:00- 21:00	不破不立	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 营销系统化学习</li><li>➢ 营销方案制作步骤讲解</li><li>➢ 建立企业营销地图与自我预审</li><li>➢ 营销方案成果展示</li><li>➢ 攻擂与夺取成绩排名</li></ul>
第三天	09:00- 17:00	满载而归	<ul style="list-style-type: none"><li>➢ 方案修正魔鬼车轮战</li><li>➢ 分组对抗辩论</li><li>➢ 始于用户、终于实战的业务拷问</li><li>➢ 群殴式点对点的深度帮扶</li><li>➢ 从框架到流程到细节的整体复盘</li><li>➢ 荣誉营员的评选与毕业典礼</li></ul>