

《市场拓展策略制定能力、客户开发与关系管理能力提升-短剧公司》

主讲：谢桦老师

【课程背景】

在当今数字化快速发展的时代，视频行业竞争激烈，市场格局不断变化。短剧公司作为行业中的一员，面临着巨大的市场拓展压力和客户管理挑战。为了在众多竞争对手中脱颖而出，实现可持续发展，短剧公司需要不断提升市场拓展策略制定能力，有效地开发新客户，并建立和维护良好的客户关系。

随着用户需求的日益多样化和个性化，单纯依靠传统的市场推广手段已经难以满足市场需求。短剧公司需要深入了解市场动态，精准定位目标客户群体，创新拓展策略，同时注重客户体验，提高客户满意度和忠诚度。此外，竞争对手如爱奇艺、腾讯视频、优酷等不断推出新的服务和营销策略，也给短剧公司带来了巨大的竞争压力。

本课程旨在通过系统的讲解、丰富的案例分析和实战演练，帮助短剧公司的团队提升市场拓展和客户管理能力，制定出更具针对性和有效性的策略，以适应市场变化，实现业务增长。

【课程收益】

- 1、掌握市场拓展策略的制定方法和技巧，为短剧公司的业务增长提供有力支持。
- 2、学会客户开发的有效途径和方法，增加短剧公司的客户数量和质量。
- 3、提升客户关系管理能力，增强客户对短剧公司的满意度和忠诚度。
- 4、借鉴其他视频平台的成功经验，优化短剧公司的市场拓展和客户管理策略。

【课程特色】

易学易懂，强互动，风趣幽默，实战案例多，干货没有废话

【课程对象】

短剧公司的市场营销人员、客户服务人员、业务拓展人员

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、市场拓展策略制定

1、9:00 - 9:30 市场拓展的基本概念和重要性

- (1) 解释市场拓展的定义和内涵。
- (2) 强调市场拓展对企业发展的关键作用。

成功案例分析：Netflix 通过开拓国际市场，实现全球用户数量的大幅增长。

2、9:30 - 10:30 市场调研与分析方法

- (1) 介绍市场调研的流程和方法，如问卷调查、访谈、数据分析等。
- (2) 如何通过市场分析确定目标市场和潜在机会。

成功案例分析：芒果TV 对年轻用户市场的深入调研，推出符合其需求的综艺节目。

10:30 - 10:45 休息

3、10:45 - 11:30 拓展策略的制定与选择

- (1) 不同的市场拓展策略，如产品创新、价格策略、渠道拓展等。
- (2) 如何根据企业自身情况选择合适的拓展策略。

成功案例分析：优酷通过与电视台合作，拓展内容资源和播出渠道。

4、11:30 - 12:00 短剧公司市场拓展策略的现状与问题分析

(1) 分析短剧公司当前所采取的市场拓展策略，包括内容策略（如自制剧、独播版权采购等）、渠道合作（与手机厂商、运营商等的合作）、营销活动（线上线下推广活动）等方面。

(2) 评估这些策略的实施效果，如用户增长情况、市场份额变化、品牌知名度提升等指标。

(3) 探讨短剧公司在市场拓展中存在的问题，如内容同质化、渠道合作深度不足、营销活动影响力有限等。

(4) 分析问题产生的原因，可能包括资源投入不够、团队协作不畅、市场变化应对不及时等。

(5) 结合市场趋势和竞争对手的策略，提出改进的方向和建议。

成功案例分析：短剧公司在某一特定领域（如体育赛事直播）的市场拓展策略较为成功，分析其成功的因素，如资源优势的充分发挥、精准的用户定位等。同时，也分析在其他领域（如影视剧集）拓展不足的情况，找出差距和改进的空间。

12:00 - 14:00 午休

二、客户开发与获取

1、14:00 - 14:45 客户需求的挖掘与理解

(1) 方法和技巧来深入了解客户的需求和期望。

(2) 如何将客户需求转化为产品或服务的改进方向。

成功案例分析：腾讯视频根据用户对高清画质的需求，推出 4K 专区。

2、14:45 - 15:30 客户开发的渠道与方法

(1) 线上线下的客户开发渠道，如社交媒体、活动推广、合作伙伴等。

(2) 有效的客户获取方法，如免费试用、优惠活动等。

成功案例分析：爱奇艺通过与电商平台合作，推出联名会员，吸引新客户。

15:30 - 15:45 休息

3、15:45 - 16:30 客户引导与转化技巧

(1) 如何引导潜在客户成为实际客户。

(2) 提高客户转化率的方法和策略。

成功案例分析：哔哩哔哩通过精彩的预告片和推荐算法，引导用户观看更多视频。

4、16:30 - 17:15 短剧公司的客户开发案例分析

(1) 分析短剧公司成功开发客户的案例，总结经验。

(2) 探讨短剧公司在客户开发方面存在的不足和改进方向。

成功案例分析：短剧公司通过与体育赛事合作，吸引大量体育爱好者成为用户。

5、17:15 - 18:00 总结与展望

(1) 回顾全天课程的重点内容，包括市场拓展策略的制定原则和方法、客户开发与获取的技巧和案例，以及短剧公司在这些方面的现状和问题。

(2) 总结短剧公司在市场拓展和客户管理方面的优势和不足，强调持续改进和创新的重要性。

(3) 展望未来市场的发展趋势，如 5G 技术带来的机遇、用户需求的进一步变化等，探讨短剧公司如何提前布局和应对。

(4) 对学员提出期望，鼓励他们将在所学知识运用到实际工作中，不断提升短剧公司的市场竞争力和客户满意度。

(5) 提供进一步学习和交流的资源渠道，便于学员在课后持续学习和交流经验。

希望本课程能够为短剧公司公司的市场拓展和客户管理工作提供有益的指导和帮助！