

# 营销技巧进阶

## ——营销自我思维突破法

### 第一章：思维篇《逆市营销思维和突破法》

一、市场急转日下，习惯观念的转变才是关键

课程核心点：随时随地随便谁、无处不在的自我营销！

课程案例一：“主动自我营销带来的——转角有惊喜”

课程案例二：“作为备胎，未来可能用得上——胜在诚恳直白有急智”

课程案例三：“昨天饭局的扎心瞬间——越是高位越随时随地带货无处不在”

课程收益点：每次的与任何人的见面和交流，即便是完全不相干的亲友群和饭局，都需要做一次有意识的自我营销！因为每个角落都有奇迹在等着你！

二、过剩时代，你需要创造一点稀缺

课程核心点：不盲目模仿而扼杀了自身的稀缺！

课程案例一：“稀缺，备显珍贵”——染料黄色紫色的稀缺到如今稀缺的“金箔”是染料中身份的象征

课程案例二：“山楂树之恋——兜售稀缺的青涩”

课程案例三：“接下来我带您经历三个高潮——吸引眼球的销售说辞”

课程收益点：每个人都有自我独特的外形、性格、气质、这些都是独一无二的特质，去挖掘它、突出它的稀缺性，那是你自我营销过程中的点金石。

三、花的香比花更值钱

课程核心点：卖产品不是产品本身，而是向往的生活！

课程案例一：“你会购买这样一张18000果蔬年卡吗？——它在卖向往的生活方式

### 第二章：《自我营销workshop转化工作坊》

课程复制转化环节任务：“现场分组后，以小组为单位，售卖课堂上任一商品”

转化要求：要根据营的思路，不仅卖产品“花”的部分，更要打到客人心里，销售“香”的部分，调动全员的想象力和情感传达；