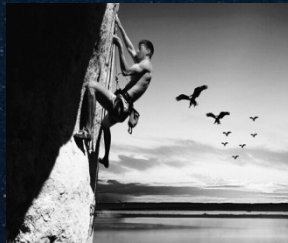


智放营销知识体系分享

市调调研
企业战略
商业模式
品牌战略



产品
价格
渠道
动销



样板市场
招商推广
团队打造
团队运营

知识体系目的

- ✓ 体系化：过去的全链条知识、方案、经验形成体系
- ✓ 传承化：过去积累、好的方案得到延续（奥美）
- ✓ 精准化：报告制作准确、质量
- ✓ 高效化：有规范、做减法、可复制

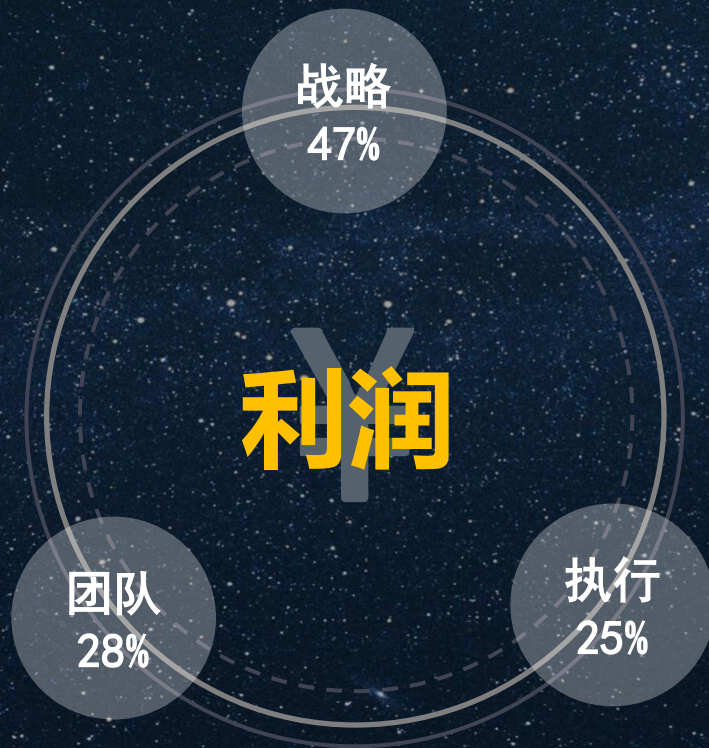
知识体系思路

- ✓ 全面性：过去的很多报告的概括和总结
- ✓ 专业性：专业理论、有用的知识
- ✓ 作业性：按作业模块划分，指导作业，提高写报告效率
- ✓ 独立性：每块能自成体系（局部重复）
- ✓ 减法性：做减法（非加法、不需脑力激荡）
- ✓ 阶段性：升级、加法

知识体系框架结构

- ✓ PPT说明：知识体系的框架介绍
- ✓ WORD：知识体系的框架说明
- ✓ 思维导图：知识体系各模块的框架
- ✓ EXCEL表：知识体系各模块的详细描述

决定经营三要素



智放营销咨询金字塔

战略层面

上市战略

平台思维
跨界思维
社会化思维

基于互联网思维、战略专注化的新品上市
整体战略（商业模式、营销策略）

管理执行

客户与市场定位

用户思维
简约思维
极致思维

市场调研与研究
目标人群圈子化
市场细分客户分类
目标客户确定

产品研究与规划

产品极致
产品定位
产品卖点提炼
产品销售策略

拓展策略

客户分析、线上线下拓展策略
开发流程、销售说辞
事件营销、公关、谈判

全渠道营销

O2O线上线下双渠道规划
动销策略
推广策略、微营销

战术层面

营销组织

大数据思维
流量思维
迭代思维

营销组织设计
部门职能界定
推广与策划
市场研究分工

绩效目标

数据分析
财务目标
客户目标
制定目标原则

措施与计划

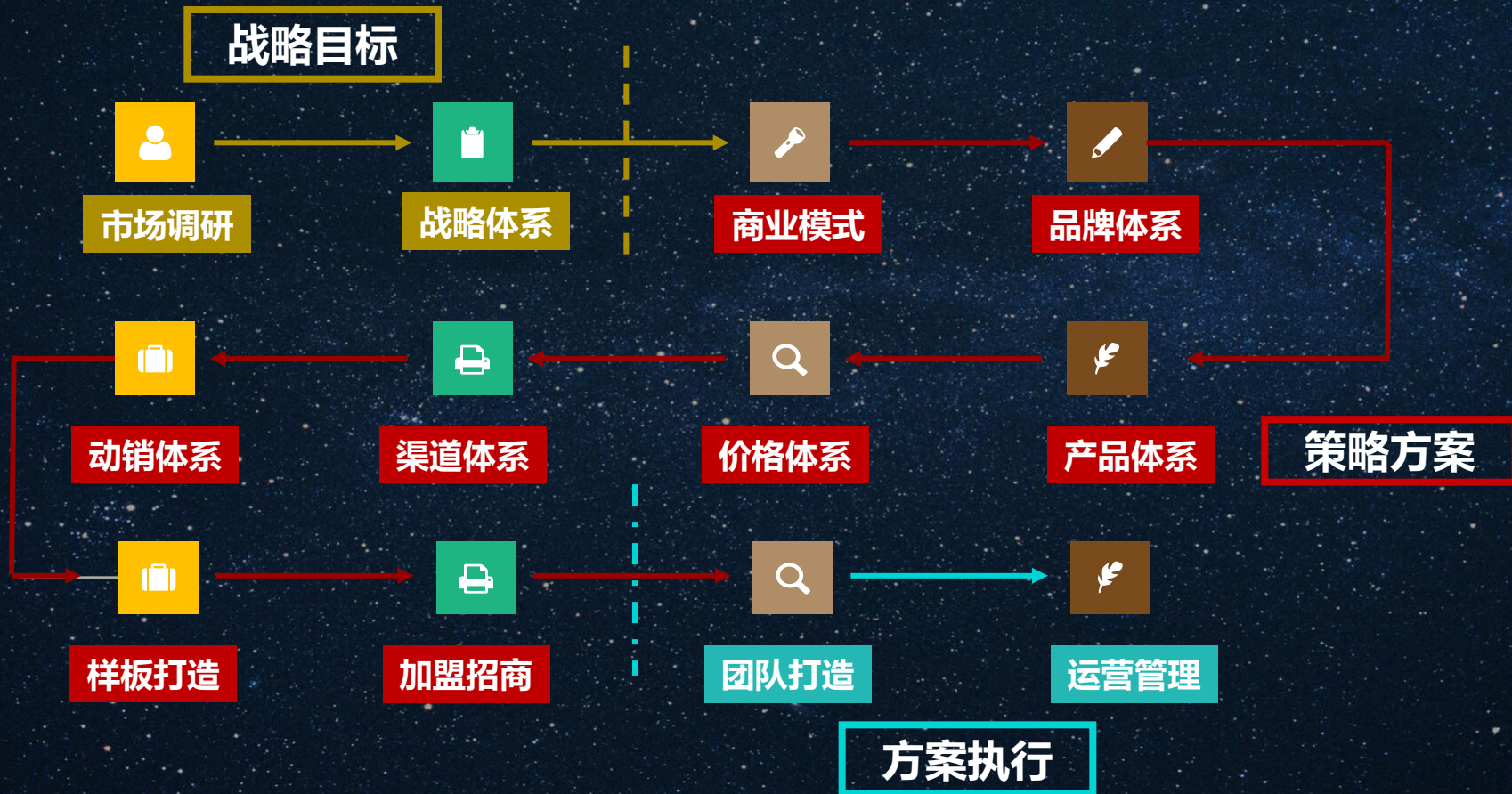
团队建设
找对人（
做对事（培训）、指导
用对方法
全面市场帮扶

线上与线下运营指导

线上推广（PC、移动全网营销）
线下销售
样板市场市场
线上线下招商系统打造（工具包）

智放咨询希望通过
以下战略、战术、
管理执行等路径思
考，进行企业基于
互联网思维创新营
销系统研究、分析、
规划、落地、实施

智放全链条营销体系



市场调研—外部

行业前景分析

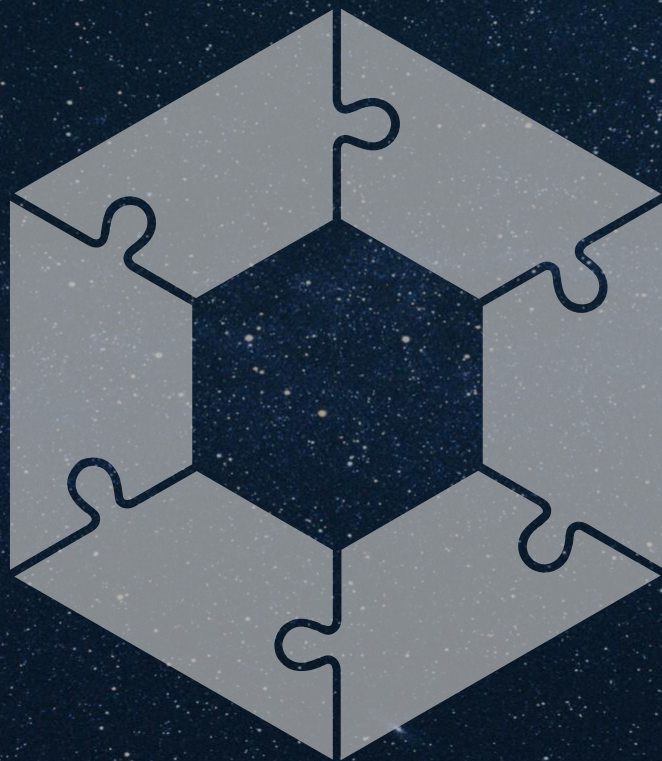
本行业市场容量、增长趋势、发展机会、影响因素和关键因素

竞争对手调研

了解目前的竞争形态和竞争优势势分析

行业标杆研究

标杆企业市场现状分析、发展趋势分析、经营策略分析、关键因素分析、软硬件和优势势分析



市场机会研究

市场环境机会、行业机会、渠道机会、消费者机会分析

评估企业新产品/新行业的市场机会分析

行业消费者研究

消费者分析和细分；

消费者对产品价值偏好、诉求特征和购买行为

渠道客户研究

分析行业产品分销价值链节点属性及价值诉求

同类产品进行标杆渠道动销效率和盈利情况分析

市场调研—内部

企业品牌现状分析

品牌体系、传播策略、品牌积累、视觉表现、包装等



企业经营数据分析

营收趋势、利润分布、品类分布、渠道占比、费用权重等



企业商业模式分析

价值主张、目标群体定位、客户关系及盈利模式等



企业目标和组织分析

企业目标/组织架构/各层状况/内部管理/员工关系/工作流程



企业核心竞争力分析

独特资源、专利技术、品牌、渠道及运营模式等



企业SWOT分析

优劣势及机会威胁分析及因应的策略组合等



战略体系



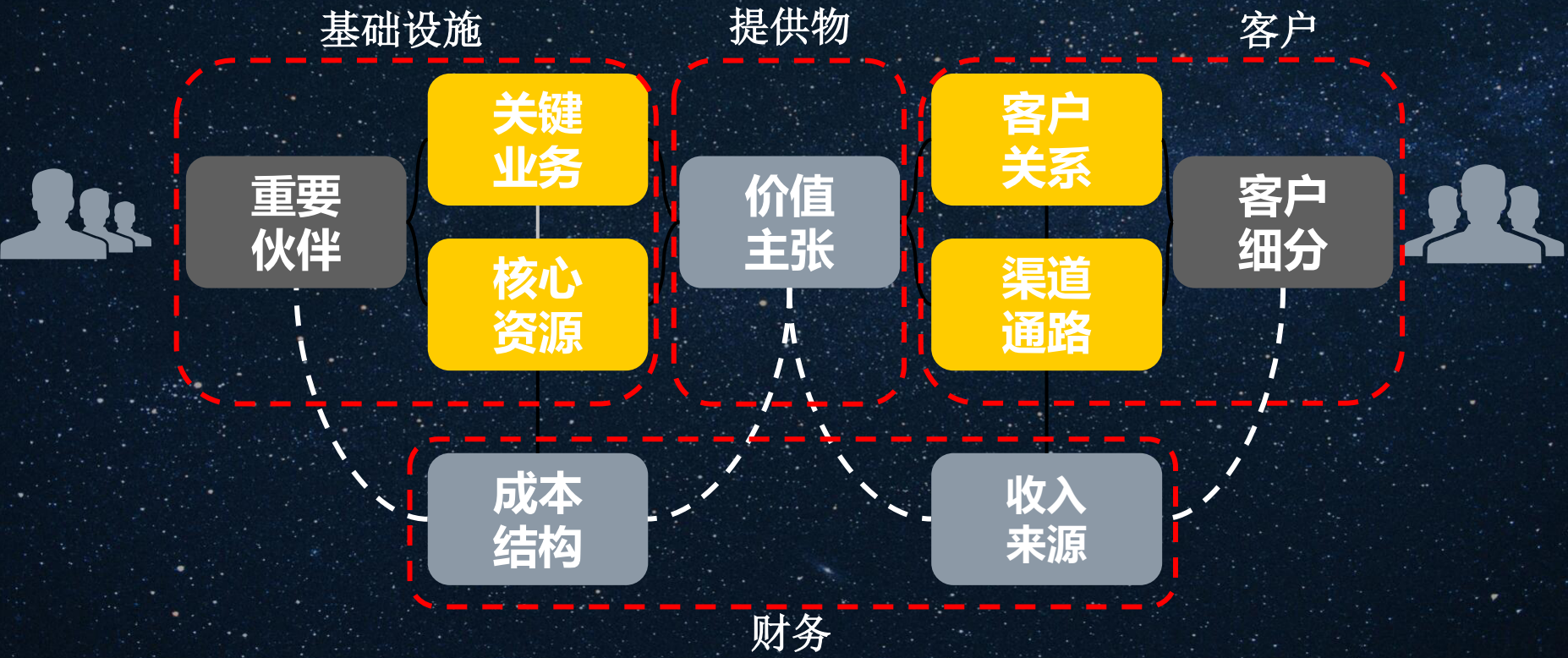
商业模式



商业模式的核心



商业模式的九大要素



品牌体系

品牌调研与诊断

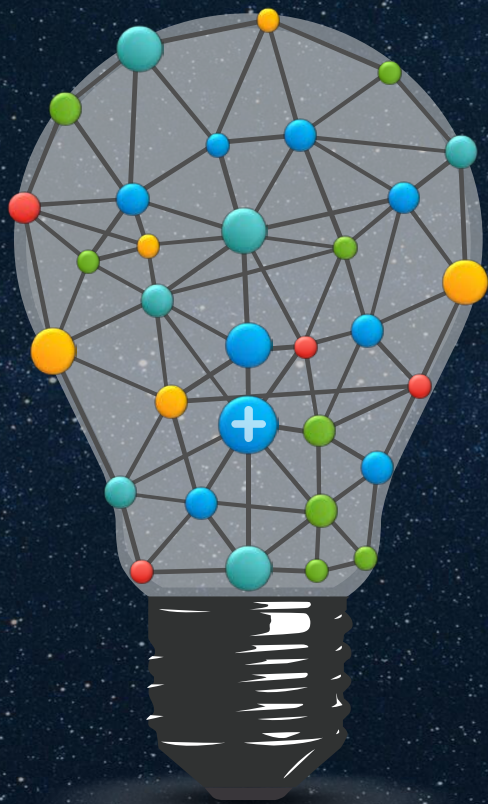


市场调研
竞品调研
消费者调研
品牌价值传递的诊断
品牌市场表现的诊断
品牌竞争前景的诊断

品牌战略规划



品牌负责人决策
家族品牌策略
品牌定位
品牌核心
CIS



品牌创意表现

品牌主视觉
画册
宣传单页
TVC
网站
产品包装



品牌传播

广告
公关
人际
促销

产品体系

产品规划战略

产品规划原则
产品开发战略

产品结构规划

竞争市场分析
竞争对比
产品结构分析
产品结构设计
产品组合策略

产品落地

产品规划
产品落地



产品生命周期管理

导入期
成长期
成熟期
衰退期

产品上市流程

新品上市流程
上市推广流程

产品优化

结构优化
使用优化

价格体系



渠道体系

渠道体系

渠道分析及发展方向

斯特恩渠道设计模型

渠道结构

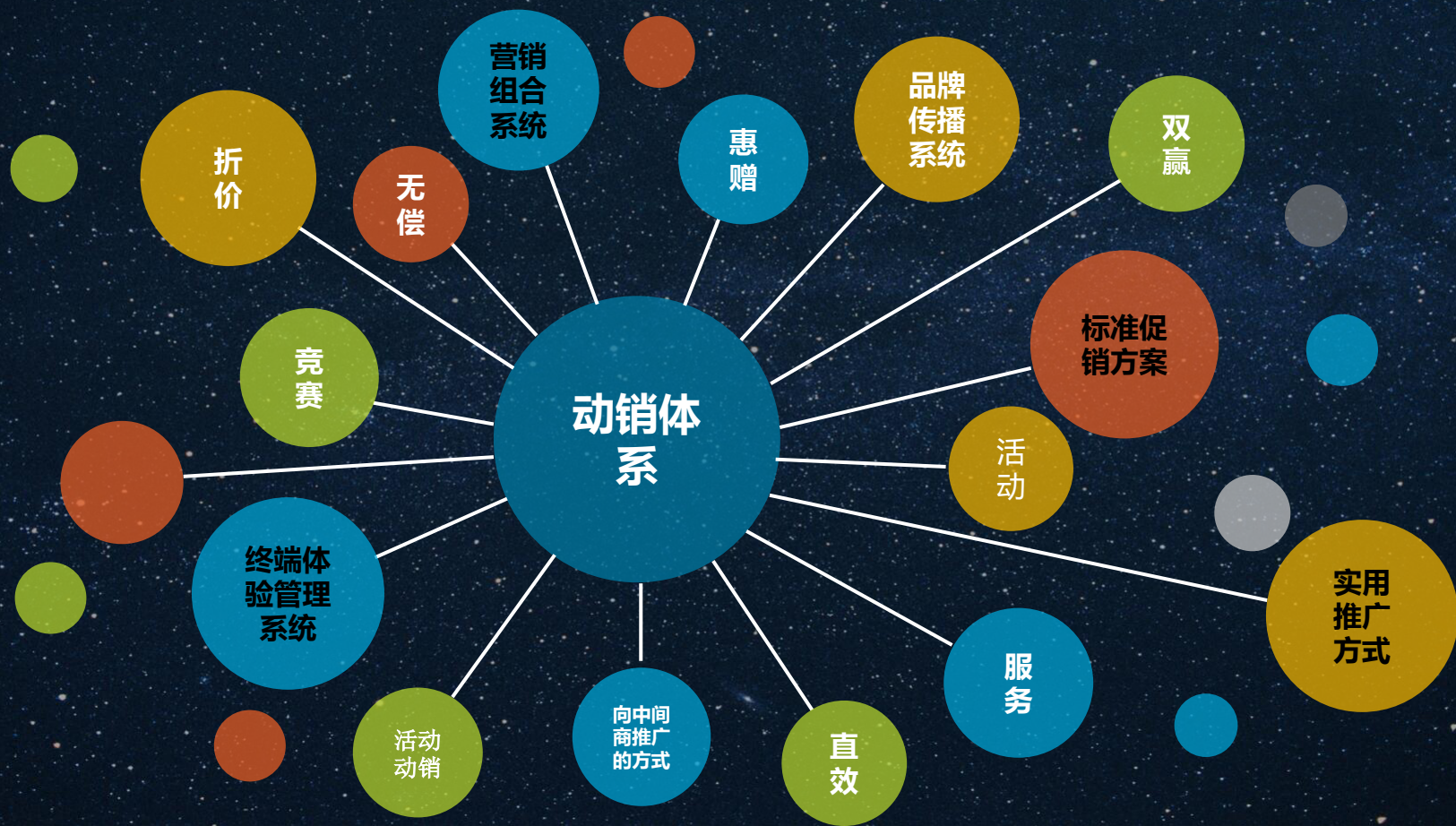
渠道设计

渠道合作政策

渠道管控

渠道开发流程

动销体系



样板市场打造



选择模板

市场情况
竞争环境
消费人群
交通条件
选择对象



打造标准 资源配置



市场支持 打造实施

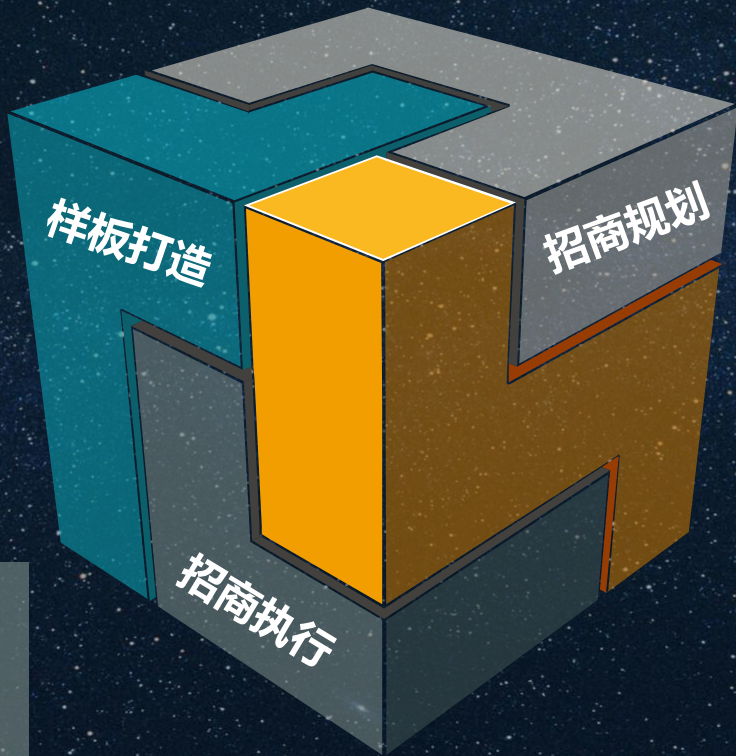
招商体系

招商准备

- ✓ 招商工具包
- ✓ 招商资料
- ✓ 招商物料

招商执行

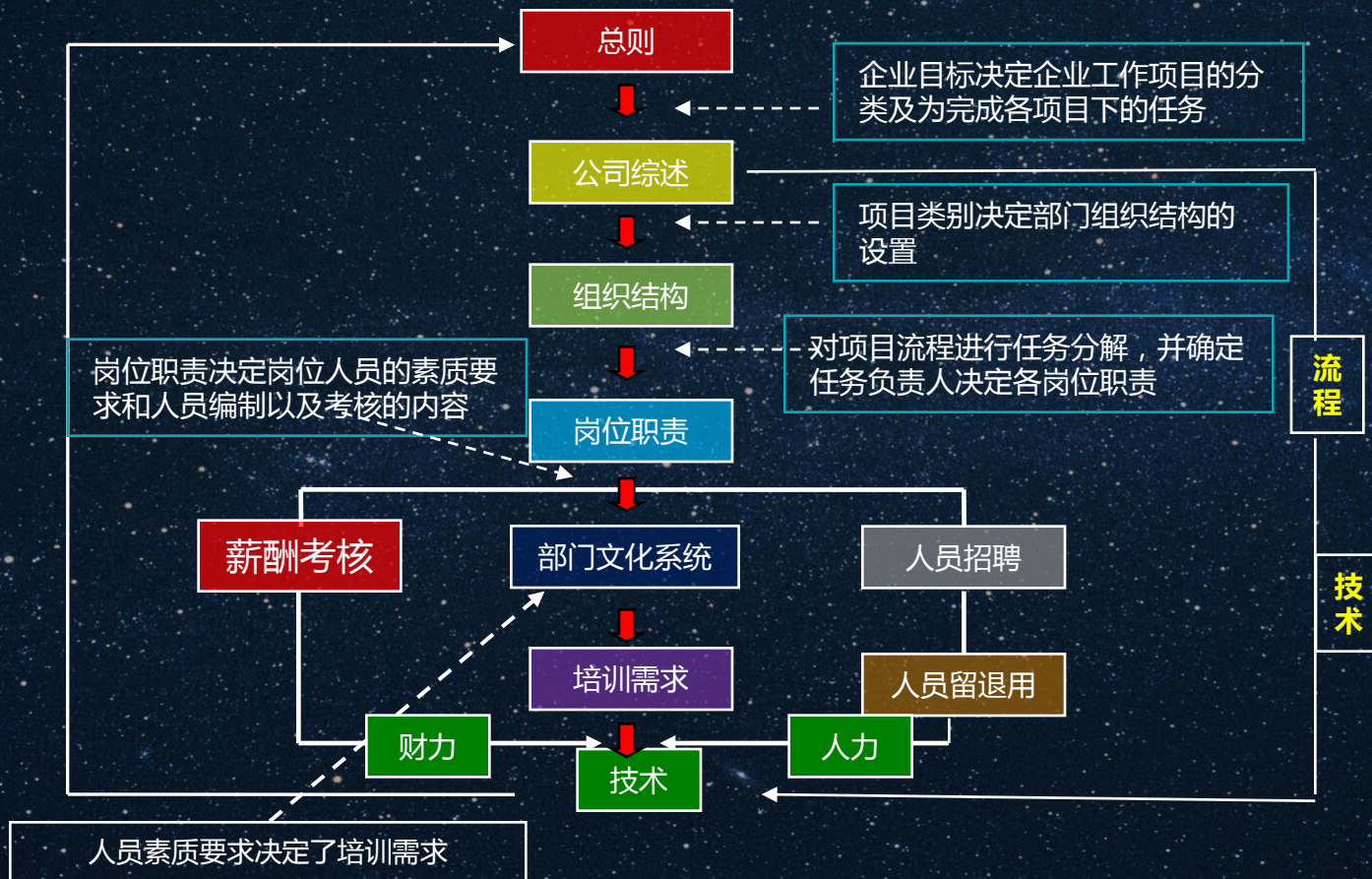
- ✓ 客户邀约
- ✓ 招商执行
- ✓ 发布会流程



招商规划

- ✓ 招商方案
- ✓ 招商政策
- ✓ 招商讲解内容

团队建设体系



团队运营管理



管理思维



市场推广管理



营销工作规范



目标管理与计划制定



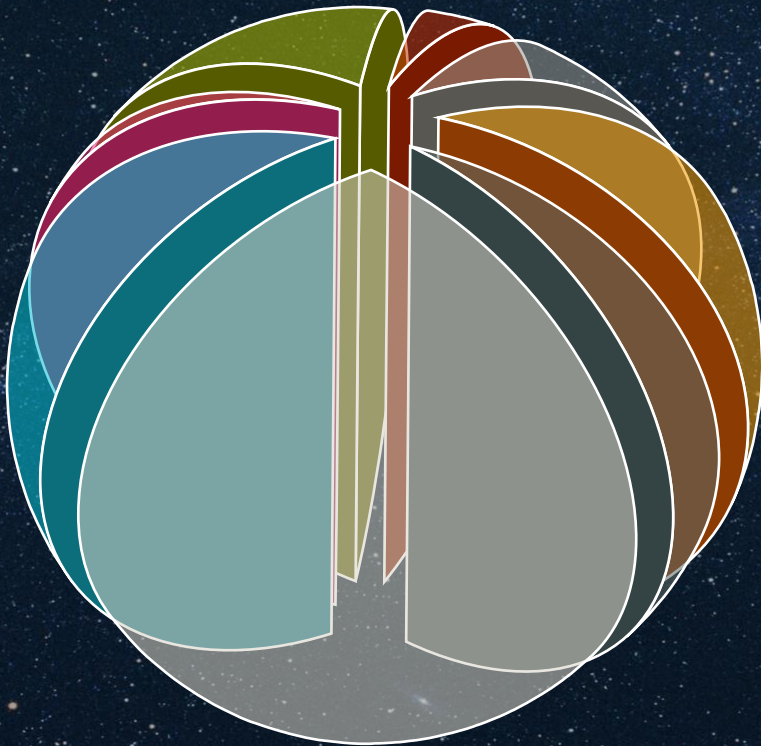
会议组织与管理



问题管理规范



工作汇报与检查





THANKS

谢谢观看

[更多分公司]

成都	地址：成都市二环路南四段51号莱蒙都会3幢1016	邮编：610041
重庆	地址：重庆市北部新区青枫北路30号凤凰C座6F	邮编：401320
福州	地址：福建省福州市仓山区金工路1号海峡创意园6#3F	邮编：350028
长沙	地址：长沙市芙蓉区韶山北路维一星城国际2509室	邮编：410001