

# 2021南阳中小企业如何做好实战营销策划

产品名称	2021南阳中小企业如何做好实战营销策划
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	5000.00/月
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

## 产品详情

对于2021年南阳中小企业来说，实战营销策划对企业的发展有着重要的战略意义。河南新阳光为大家分享企业经营过程中实战营销策划的方法：

### 明确品牌定位

品牌定位是展开一系列品牌运营事务的前提。

清晰的品牌定位必须充分了解市场的需求、消费者的需求、行业的竞争态势和竞争对手的品牌策略。同时，要思考自身具有的核心优势及资源优势。然后通过深入系统的梳理和分析，找到对自身品牌更有利的基点。

### 2、科学的产品规划

产品是品牌构成的核心，因此我们不能回避产品的话题。

实战营销策划之前我们要了解产品它满足于消费者的功能利益，然而任何的产品都无法绝对满足消费者所有的功能需求。所以，如何丰富产品线 and 进行科学的产品系列组合显得极为重要。发现并互补产品每一个不完美的角度，Zui终就构成了更完美的产品家族。那么，这时候你的产品就具有更强劲的竞争优势，并更大满足消费者不同层面的功能利益需求。

### 3、做好精准的价值诉求

在品牌活动中，消费者永远不会无缘无故和莫名其妙地消费。他们每一次消费的背后，都有非常明显的目的性。

要么是为了满足生理的需要(产品功能)，要么为了满足心理的需要(情感利益)。因此，所谓的价值诉求实质上就是用确凿、精准的表达方式给到消费者，为你的品牌(产品)买单的充分理由。通俗地说，就是要解决消费者为何要选择购买你的品牌或产品。

要想解决这个问题，首先要充分洞察消费者的心理，理解他们功能利益和情感利益层面的需求。然后通过有效的沟通方式和他们进行互动交流，并最终获得他们的高度认同。只有这样的价值诉求，他们才会心甘情愿地购买(或持续购买)你的品牌或产品。

#### 4、建立有效的营销渠道

实战营销策划Zui重要的就是建立有效的营销渠道。

营销渠道是产品与品牌对接市场终端非常关键且极其重要的环节，它关乎你的产品和品牌在市场中是否能成功导入。只有成功导入市场，产品和品牌才能出现在目标消费者的面前，也才能Zui终带来销售。否则，即使再完美的品牌策划也无法转换成市场的商业价值。

然而，要想建立有效的营销渠道，渠道招商是必须要启动的一个步骤。只有进行共赢、互利的渠道模式设计并快速建立起渠道合作商的信心才是解决营销渠道的制胜法。