

深圳网企汇网络科技有限公司

产品名称	深圳网企汇网络科技有限公司
公司名称	深圳市网企汇网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区桂园街道松园社区宝安南路3097号 洪涛大厦901
联系电话	15323401806

产品详情

深圳市网企汇，市场调查与分析：

如何进行信息的收集与整理？在市场推广中就体现在市场调查的重要性。哪些信息是企业应该收集的，对企业的营销有影响？我把它基本归纳为四个方面：一、企业自身的信息（知己），二、竞争对手的信息（知彼），三、合作伙伴的信息（客户、物流）、四、顾客、市场的信息（终端顾客、消费者）。对自己企业的信息可能比较清楚，但对于对手的信息企业自己能了解多少？对手的信息包括哪些？这些信息通过什么途径获得？如何获得？这就要营销人员掌握市场调查与分析的技巧。重视市场调查与分析，不能不去调查和了解，就采取闭门造车的营销策略。这在许多企业中都有失败的案例和教训。

为什么许多看起来创意很好的广告没有销售力？为什么许多非常俗气的广告却有生命力？这都是企业缺乏市场调研，凭自己主观的判断，对消费者需求理解偏差造成的。因此，我们一定要通过市场调查来了解消费者的想法，了解对手的想法，了解经销商、客户的想法，而不能关起门来自己想方法。没有调查就没有发言权，网企汇。

深圳市网企汇，第二、有效的产品规划与管理：

决定战争胜利主要因素之一是武器装备。武器的先进性历来是战争取胜的重要因素，但不是因素。历史上也有许多以弱胜强的经典案例。市场推广中讲究产品的因素。产品是有效推广的重要武器，是营销4P的重要一环。

有效的产品营销策略组合即产品线设计，能够有效的打击竞争对手，提高企业赢利能力的有效武器。产品策略组合应包括：如何提高企业自身产品的技术研发与应用？如何进行产品概念的提炼与包装？如何调整产品销售结构与组合？企业生存的目的是赢利。提高企业赢利的方法：一是产品价格卖的比对手高，二是企业效率比对手高，成本控制比对手要好，三是产品销售结构组合要好。营销与销售的根本区别是：销售是把产品卖出去。营销是持续的把价格卖上去。如何把自己产品的价格卖的比对手高，就需要有效的市场推广，进行有效的产品组合。

第三、终端建设与人员管理：

在战争中，曾有时、地利、人和等三大关键要素。常言说：天时不如地利、地利不如人和。选择作战的时机很重要，但占据有利的地形和阵地更重要。在市场推广中，终端建设就象抢阵地。要占据有利地形，位置。修筑工事。终端是实施营销战争的阵地，要想消灭对手就要占领有利的阵地，消灭对手的有生力量，网企汇。

体现在终端就是要比对手卖的多。多进一个球，对手就会少进一个球。人员管理体现在市场推广中的兵力较量。胜利的因素取决于兵力的多少、素质高低、技能、领导、士气、团队精神等。兵法原理：要想保持对手，必须大于对手1.7倍兵力，才能取得优势。因此，在终端建设中，国产手机、家电等企业在战争初期，分析自己在产品、技术方面的劣势，都是采取了在终端增加促销人员，进行人海战术才打败了外资品牌企业。如今在渠道同质化、产品同质化严重的竞争情况下，终端成为新的竞争点。越来越受到企业的重视，这就是终端的力量。

深圳市网企汇网络科技有限公司位于深圳龙华、宝安、罗湖3个中心区，公司为您提供：短视频获客推广，百度首页推广，百度爱采购，百度、360、UC广告位包年，网站制作，小程序开发等等，面向全国市场合作。