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,曾有天时、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。修筑工势。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。