

# 南阳新产品如何推广营销 产品营销推广公司 营销策划方案

产品名称	南阳新产品如何推广营销 产品营销推广公司 营销策划方案
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/套
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

当下及未来自己企业发展和企业生存始终是南阳企业家Zui关心的问题。如果公司想要发展得更好，更稳定，就必须实现多样化。一般公司的产品将进行升级或改进，以提高公司的竞争力。该公司推出了一款新产品，如何将新产品推向市场。做好营销对公司的发展非常重要。想进一步了解新产品的营销方案吗？那不要错过南阳企常青营销策划公司的这篇文章。

### 一、市场分析

#### 1、目标市场

新产品上市营销策划基于产品的市场目标分析就是根据它的竞争优势来选择相应的目标客户群，在竞争优势上或“低成本”或“差异化”，因此，市场目标分析着重点在于怎样找出新产品的竞争优势，以便瞄准目标客户群。

#### 2、消费偏好

通过市场调查问卷，随机抽查结果显示，我们的产品的消费人群如果大多是追求时尚、处在时尚前沿的人群，可以以公司白领，学生、接受时尚前沿的青年。

#### 3、政策分析

分析有无政策支持或者限制，分析有无地方政府(或其他机构)的扶持或者干扰。

## 二、产品策略

透过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略推荐，构成有效的4P组合，到达Zui佳效果。

### 1.产品定位。

产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

### 2.产品质量功能方案。

产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保&证体系。

### 3.产品品牌。

要构成必须知&名度，、美誉度，树立消费者心目中的知&名品牌，务必有强烈的创牌意识。

### 4.产品包装。

包装作为产品给消费者的第&一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

### 5.产品服务。

策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

## 三、价格策略

那里只强调几个普遍性原则：

拉大批零差价，调动批发商、中间商用心性。

给予适当数量折扣，鼓励多购。

以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

## 四、销售渠道

一个新产品怎样选择合适的营销策划渠道?这让许多企业都犯难，选择KA卖场吧，怕费用贵、门坎高，更怕卖场破坏自己的价格体系;选择传统渠道吧，又嫌其不能集聚人气，不能做到迅速推广新产品，更加不能提升产品的销量;选择原有成熟产品的渠道吧，怕销量跟不上并且可能还会拖累原有产品的销售;选择新渠道吧，开发成本又太高，风险也大，企业没把握。

渠道未来的趋势是单品渠道，日后渠道发展的主流将会是“分家”和专卖。在原有成熟渠道上推出新产品不但不能提高新产品的销量，提升品牌的知&名度，还有可能存在着拖累原有成熟产品的危险。

## 五、做好各项策划方案以及费用预算

根据试销情况制定出3个月的销售计划、广告计划、费用预算、铺货量预算、回款计划、促销计划、公共活动计划、市场拓展计划等，然后根据目标管理的原则，设定项目管理计划书，对每一计划的实施、监督、评估进行严格科学的管理，以保证每一计划项目的顺利完成。

为新产品上市实施计划、项目管理，可以有效地控制产品销售的盲目膨胀或散漫不经的做法。因此，新产品上市计划一定要规划周密、妥当。要多根据市场反映进行修订，直至计划与实际动作大体相符。

## 六、新产品定型上市后，首先要快

即在竞争对手推出同类新品前，尽快造势，做出形象，做出销量，做成该类产品的第&一品牌，远远甩开竞争对手。其次，如果竞争对手已推出此类产品，要与竞争对手拼速度，充分利用现有的销售网络，尽快把产品铺到终端，同时配合铺市做一些广告推广活动，提前占领消费者的心智，全面超越竞争对手。

在开发市场的过程中，所有营销策划都由团队执行。如果一个团队缺乏战斗力，那么在竞争产品无处不在的市场中，新产品很难“插入”，许多策略根本无法实施。即使它几乎没有被执行，它也会变形而消失，浪费了大量的财力。相反，专&业和好斗的团队不仅可以帮助公司快速将产品传播到市场中的各种渠道和终端，还可以准确，灵活地实施各种既定的营销策略，确保营销策略的各个方面得以实施。所有这些都得以实施，及时发现市场中的问题和不足，并及时解决，以维护客户的情况。