

## 湖北到欧洲COD跨境小包

产品名称	湖北到欧洲COD跨境小包
公司名称	深圳市森鸿国际物流集团有限公司销售部
价格	13.00/KG
规格参数	品牌:欧洲COD物流 主营业务:欧洲COD跨境电商快递 服务:欧洲一件代发代收货款
公司地址	深圳市宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号一层-东
联系电话	13144994944 13144994944

## 产品详情

### 跨境电商培训教育销售方案

本方案是根据我司的培训宗旨、课程针对中小微企业、院校及政府企业园区的销售策划方案，主要分为：

销售方案的目的、机构背景状况分析、营销环境分析、行业分析、消费趋势分析、营销目标、销售战略、具体销售方案。

销售方案目的

机构成立初期为了更好的展开招生工作，有针对性的定位目标客户，快速建立机构品牌，同时要让我们的每个参训人员满意而归，形成品牌口碑营销的目的。

## 营销环境分析

在跨境电商井喷时代的降临，相应的培训机构如雨后春笋般的出现，随着跨境电商的不断发展，企业从业者和创业者及企业运营层没有相关经验对整体市场不了解，缺乏目标定位和实际操作的经验。各院校缺乏系统化教学，致使学生在就业上没有明显优势，进入企业提升慢、工作没办法真正的抓住重点进行产品营销。所以整体大环境对我机构是机遇也是挑战，产品质量是起到决定性的作用。

市场产品主要分为：Amazon, eBay, 阿里国际平台的技能实操培训、跨境电子商务总裁班、B2B.B2C营销等相关培训项目，课程种类和内容日渐细化等特点。

## 行业分析

1、跨境电商进入了高速发展的阶段，相应的面对市场快速的冲击，给一些企业、从业者和就业者带来了很多的困惑，对于我们机构是个发展的契机，怎么样给困惑者解惑，在同行业怎么能做的更加也是我们机构的重大挑战。

2、教育培训市场进入品牌发展阶段，各培训机构不是名师就是名总，树立各自品牌形象，建议我们机构能树立自己的名师名总，建立自我品牌。用的师资力量和系统化的课程来

赢得学员的认可、企业的认可、市场的认可。

## 消费趋势分析

跨境电商培训主要消费群体，主要是在企业的从业者、创业者、企业操盘手和企业总裁这四部分组成，参与课程分别为；

1、电子商务总裁班：《电商战略规划》《电商团队建设》《电商品牌营销》《互联网产品思维》等；

2、Amazon、eBay阿里大学：Amazon、eBay、阿里国际平台实操技能班；

3、电子运营操盘：自建商城、海外分销等。

综合上述还设有进阶研修班等。

## 营销目标

具体目标：

1、机构运营前期招收

2、迅速占有市场，建立加盟连锁培训机构

3、增加本机构在跨境电商培训市场份额

目标：让每个参训人员都能在跨境电商的时代能做的更强走的更远，让机构能在全国内各主要城市开花结果。

## 营销战略

通过前面是产品市场机会与分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4P“即产品（Product）、价格（Price）、渠道（Place）、促销（Promotion）”组合，以达到佳的营销效果。

1、机构定位：通过市场整体分析，现在整个跨境电商培训市场没有很系统化的教学课程，培训质量参差不齐，所以我机构定位提高教学质量，满足客户需求；

2、机构品牌：通过现有资源及网络宣传推广，用我们的培训质量打造品牌，

3、机构包装：机构的办公地点为广佛智城，与广东省电子商务协会等机构通力合作，依托珠三角强大的产业配套制造能力，凭借仅为广州天河北的五分之一的租金成本，以及80万m<sup>2</sup>的大体量，引入电子商务产业链上下游的企业，形成电商服务集聚区。正式符合我们

机构的发展方向，对学员也是一个很好的体验机会。

4、机构服务：我们本着让每个学员都能很好的在跨境电商行业有所发展，尽我们大的努力去帮助学员答疑解惑，为缺少资金、资源或人才等的企业保驾护航。

## 具体销售方案

### 1、网络途径

1) 通过微博、微信、QQ电商群、电商论坛、百度贴吧，定制日周推广细则，每日更新发送相关推广信息，如有客户回复及时联络客户，可邀请参加机构免费体验课程或直接销售课程。微信现有式营销软件，可以主推微信营销成本低效果好等特点。现今市场上主流推广软件大概价格600-1000元/年不等。

2) 百度、搜狗关键字竞价排名推广公司企业网站，完善企业网站系统，网站要积极主动回复解答客户问题，询问客户需求详尽登记录入客户信息登记表，要尽大努力向客户索取联系方式，以便后期销售课程；

### 2、线下途径

#### 1)、邮件

通过定向手机，给我们现有客户资源发、邮件进行印象销售，内留公司400企业电话，客户有兴趣可以直接拨打或进入公司企业网站进行了解咨询；

## 2) 电话沟通

根据现有客户资料库资料进行电话拜访，通过电话介绍我们机构课程，能为客户企业解决跨境电商相关问题，和促进企业转型等公司服务项目，制定电话术语规范，礼貌拜访加强课程认知度，以的角度为客户定制课程。电话沟通后向客户邮寄邀请函件及培训相关材料。

## 3、院校途径

### 1)活动策划

与广州及周边院校联络组织策划招生活动，制作公司宣传材料例如易拉宝、横幅、针对院校的宣传材料；参加各级各类招生咨询会、展览会、进行宣传推销。到生源地学校开展各种联谊活动，进行公关

### 2) 校内代理

开发校内招生信息员、招生代理、招生代表。制定校内招生人员相关酬劳制度，或优先为

校内招生提供相应课程奖励。

### 3) 院校合作

开发院校与机构的战略合作，联络拜访院校主管相关人员洽谈相关合作事宜，与学生会联络，通过学生会开发生源及策划活动。根据实际情况相应的给予校方或学生会成员提成扩大招生途径。

### 4、商会途径

通过与商会接洽，策划与商会的互动活动，宣传机构培训课程。建立与商会人才交流机制，长期跟踪商会活动，及时介入活动策划。合作宗旨互利共赢！

### 5、政企商业区途径

通过与政企商业园区洽谈合作意向，宣传我们的课程可以帮助园区提供人员培训教育及招商等事宜。

### 6、移动、电信、联通

通过移动通信联通三大平台的VIP俱乐部平台推广公司课程，通过联络移动通信联通平台联系各地分公司，参加俱乐部活动，找出盈利点，拓展招生渠道。

整体销售方案会在实际销售中找出不足，今后会以实际情况做出实质性修改调整。