

南阳新媒体代运营公司推荐,新媒体运营推广公司实力排名

产品名称	南阳新媒体代运营公司推荐,新媒体运营推广公司实力排名
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	2000.00/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

营销在南阳进入市场经济已有三十年的发展历史了，而用于中国营销实践的理论基本是舶来品。面对世界上Zui具成长潜力的纷繁复杂的中国市场，照猫画虎式的应用，根本无法解决中国营销的现实问题。用著名营销人路长全的话说，外国的企业是骆驼，中国的企业是兔子，不是一个重量级的，国外有上百年的市场经济，而中国却刚刚起步，况且营销的背后是文化，不同的民族其文化的差异显然是巨大的。

举个Zui简单的例子，在浙江苍南县，只需隔二里地的村子，村民竟然说的是不同的方言，可见中国之地大人稠，情况之复杂。于是，在西方的营销理论之后，又诞生了众多的本土营销理论以及中西结合的营销理论。这些营销理论无疑推动了中国营销进程的发展，但同时也给我们的营销人员带来了困惑，到底听谁的、选什么营销理论作为营销的工具与方法？他们往往手足无措。

把简单的事做复杂是学者，把复杂的事做简单才是专家，越是实用的东西也就越简单。在营销过程中，我们利用好营销策略三点式（痛点，难点，需求点），便可以很好地开发出高质量的客户。营销策略三点式既是一个营销的理论，更是一个营销的方法，它可以使众多的企业营销人员用Zui简单的方式，走出眼前的策略迷茫。在这三点式中，Zui重要的就是客户痛点。什么是客户的痛点？即：客户存在什么问题，他睡不着觉，他苦恼，这些痛就是客户急需解决的问题。

找准了客户的痛点，我们的营销也就成功了一半，通过分析客户的痛点，找出解决客户痛点的方法，Zui后为客户提供有价值的方案的营销过程，这就是我们当下的价值营销！

以前，我们认为商业社会中，通过交易发生经济往来，是一件很普通的事情，交易双方就像“周瑜打黄盖”，一个愿打，一个愿挨，并没有真正去探究交易双方为什么要做这一次交易？如今，随着商品种类的丰富、供应商家的增多、客户的可选择性余地加大，作为卖方的我们开始更多的思考：生意为什么越来越难做了？如何才能搞定客户？客户的真正需求是什么？

02

为客户提供独特价值

佛家有言：“救人一命，胜造七级浮屠”。同样，在商业社会中，帮助客户、成就客户，解决客户在生产、发展过程中遇到的问题，更能让我们在赚到金钱的同时，交上一个朋友。不仅做到了名利双收，而且还取得了精神上的愉悦享受。

过去，我们的营销人员总是隔三岔五地给客户打电话，找个理由登门拜访，赤裸裸的进行产品推销，这不仅没有签下订单，而且还使得客户反感，更损伤了我们营销人员的积极性。因此，我们要转变营销思维，从以前的“以我为主”转向“以客户为中心”，从我们求着客户购买我们的产品转向我们的产品、方案能给客户提供更加独特的价值，真正实现让客户发展壮大。

营销是一个系统性的问题，并不是一次简单的买卖。著名科学家钱学森认为：“系统是由相互作用、相互依赖的若干组成部分结合而成的，具有特定功能的有机整体，而且这个有机整体又是它从属的更大系统的组成部分”。系统性的营销就是从客户信息地收集到目标客户地筛选，从制定拜访计划到正式会见客户，从前方部队到后勤保障，都要有周密而又严谨的计划，要使公司的各个部门分工明确，责任落实到人，有清晰的流程可以执行，这样才能做到整个营销开发过程的流畅，达到项目质量的可控制性和预防性。