

战术型企业策划产品

产品名称	战术型企业策划产品
公司名称	博奥品牌营销策划
价格	面议
规格参数	
公司地址	宜昌沿江大道131号
联系电话	15549314393 15997634989

产品详情

1、营销策划方案

行业——立足行业成型现状，捕捉企业共性，直击行业弊病，以破坏性的搅局策略，打破行业平衡，促使行业洗牌。以独特的创新营销组合，抢夺行业话语权，快速奠定行业地位，成为业界翘楚。

品类——针对强势品牌过多，自身力量有限，竞争秩序混乱的市场状况，通过整合企业自身资源，从消费者利益出发，通过提炼形成独特产品卖点，赋予产品具有强烈差异化的品类属性，从而使产品成为行业新锐，直击同质化竞争，开创属于企业的市场新格局。

终端——针对以门店销售产品为形式的终端企业，是一种快速提升企业市场销售业绩的针对性营销战术，如聚焦终端模式变革和传播整合点聚焦以及快速提升单店赢利能力等重在整合实际战术技巧，以达到产品市场的实质性销量。

对手——在市场竞争中，聚焦竞争对手动向，直击对手弱点，侧翼攻击对手，在一个混乱的市场上抢夺份额。在竞争中逐步击败对手，厚积薄发，成就市场一方霸主。 **管理**——企业无法发挥优势，有时不在产品，而在于内部的管理体系混乱带来的执行力弱。管理破局，以公司战略规划为核心，全面带动内部管理体系变革与完善，结合战略目标，形成系统而行之有效的计划。

2、品类创新策划方案

从消费者利益出发，立足市场，着眼于产品特点与行业概况，进行新品类的创新，使其具有区别于同类产品的差异化特征，使企业开辟出一片全新的蓝海市场，成就新品类市场先驱。

3、品牌整合传播方案

以消费者为核心的资源综合利用，在企业各层次协调行动，形成竞争优势，从而重组企业行为和市场行为，综合协调地使用各种形式的传播方式，以统一的目标和统一的传播形象，传递一致的产品信息，实现与消费者的双向沟通，迅速树立产品品牌在消费者心目中的地位，建立产品品牌与消费者长期密切的关系，迅速打响品牌知名。

4、竞争策略策划方案

为企业寻找某一特定市场，并建立对手不具有或难以具有的竞争优势，以便能更有效，更经济，更快捷的为顾客提供所需的产品和服务。其中具有代表性的是低成本战略与差异化战略。

5、定位策略策划方案

协助企业在激烈的市场竞争中，进行市场细分，并快速寻找到适合企业本身的市场位置。并迎合目标市场消费者需求，极大发挥企业优势，在细分市场中做强做大。

6、卖点提炼策略方案

针对企业与企业产品特点，深度挖掘产品特色，产品概念，使企业产品富有区别于其他同类产品的差异化特征，为市场竞争提供竞争力量，使其在消费者眼中与其他产品区隔开来，赢得消费者青睐。

QQ : 534339620

新浪博客 : <http://blog.sina.com.cn/chutianzhibo>