

镇平县公司品牌营销策划推广方案编制

产品名称	镇平县公司品牌营销策划推广方案编制
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:融河矩媒
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区 蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

在营销这个行业，天花板很少有人能触及，但底线却是经常有人试探。虽说常在河边走哪有不湿鞋，但之于品牌营销，踩底线稍有不慎就堵上了品牌多年的苦心经营。

通过市场营销策划，可以使企业确立明确的营销目标。不仅可以加速企业营销由现实状态迁跃，而且可以减少许多迂回寻找目标造成的无效劳当你凝视深渊的时候，深渊也在凝视你，当你搞营销的时候，也在被营销搞。

品牌营销不是没有种子还想疯狂种草，也不是编造PPT凭空捏造，更不是一溜烟跟风拍脑袋，品牌要想不翻车，基本雷区要避免。

营销策划能够为企业明确将来应该实现的目标。有了目标，企业的营销活动就有了方向，就可以进行人力、物力、财力的优化配置，采取措施调动职工的积极性和创造性，朝着目标不断努力。

品牌营销请注意

品牌营销不是赌徒跳舞，不要想着小概率的翻车事件不会发生在自己身上，总想着与其寂寂无名，不如出位博眼球，殊不知这种心理导致的注意力有多大，对品牌的损害就有多大。

损害家国情怀

这个本来是营销的基本共识，可有些品牌还是在作死的边远方疯狂试探，这种事故多发生在外资品牌或者是合资品牌。

也许某些品牌已经对网络上的“弹性爱国”习以为常了，但损害家国情怀造成的后果是不可逆的，处于品牌方主动也好，还是被迫也罢，损害家国情怀的事儿一定不要做，你断送的不是品牌的后路，是前程

营销策划为企业明确未来的发展方向和业务框架。

由于营销策划明确规定了企业的业务发展方向和业务框架，对企业的核心业务、增长业务、种子业务是什么？都做出了明确的界定，因此，企业领导和管理层在进行业务决策时减少了难度。

营销策划使企业明白：所有一切有利于实现企业战略目标的业务选择，才是真正有价值 and 应该进行的业务选择，所有与实现企业发展战略无关的业务选择，尤其是新业务的开发，都是应该避免和否定的业务选择。

侵犯性别权利

这是一个传播平权的年代，也是一个性别平等的年代，可不知道为什么有些品牌还是坚持在秀自己的三观下限，大概是因为对流量的执念，大概是因为“毁三观”不犯法。

也许品牌觉得名声不重要，重要的是市场，但其实，一个品牌能拿社会道德开玩笑，其市场能有多大回馈？不是所有消费者都是蝇营狗苟的群氓，别想着通过秀下限打开知名度，然后再洗白，互联网没有记忆，但你的消费者有。

抄袭别人创意

创意本身没有版权，但是创意认知有，这不就是创意的意义所在吗？品牌营销抄袭别人的创意，只能是花自己兜里的钱为别人的创意再次做宣传，同时用实力证明自己很无能。

这种侥幸心理是皇帝的新衣，要知道，品牌越大，一言一行关注的人也越多，何况你的创意肯定是要公开传播的，即便自己想的创意和别人相似都会落人口实，何况是赤裸裸的抄袭！通过制定和实施营销策划，企业所有员工还得以深刻理解了企业作为一个整体，各部门各员工的工作都必须紧紧围绕着公司的营销策划来进行，所有员工的工作，都必须为实现战略目标而服务。

制造信息污染

很多品牌营销的人喜欢用行动的勤劳来掩盖思维的懒惰，总以为我手上有这笔营销费用总得花出去，要不然显得没干活啊，于是创意不够重复来凑，见风使舵穷追热点，官方各大平台早安晚安到吃喝拉撒都碎碎念一遍……

都说流量红利已经过去，人心红利来临，品牌营销一定要绕开这五个坑，否则分分钟被打入冷宫！

品牌营销坚持

因此，营销策划更能使企业全体员工领会到：企业是一个完整的大系统，要更好更快地实现目标，企业各部门各员工必须认真履行自己的职责，与企业的其他成员紧密配合、协调一致。稳定性，若稍遇风吹草动，就妄加更改，必须导致营销资源的巨大浪费；

由此可见，市场营销策划是一项高智能的脑力操作，是关系到企业前途和命运的战略设计，必须遵循战略性原则，操作时要认真、细致、周密、完善。一旦操作失误，就可能影响企业发展，甚至毁掉企业。

品牌的本质是一种商业意识形态。

1、保持家长心态

品牌营销不是产品营销，很多诉求具象可创意，很多动作可以立竿见影。

正因为这样，才要保持一个家长的心态，明确品牌定位，梳理清楚品牌构架。

2、不要伤害感情

品牌营销的初衷和目的本质上都是为了建立和消费者之间的关系，从某种程度上说，消费者才是品牌的权利人，因为品牌存在于消费者的集体认知中。

别把消费者当韭菜，别不把消费者的委屈不当回事，也别想着忽悠消费者，有句话说得好，人哄地皮，地哄肚皮，伤害消费者而终伤害的是自己的品牌。

3、坚守职业底线

营销人作为品牌营销的操盘手，一定要有自己的坚持，做好把关人的角色，虽然很多时候是拿钱办事，但也要给出自己的专业建议，不要给钱就是爹，亦步亦趋。

企业营销活动经过精心策划，可以用较少的费用支出取得较好的效果。因为营销策划要对未来的营销活动进行周密的费用预算，并对费用的支出进行良好的优化组合安排，这样就有效避免了盲目行动所造成的巨大浪费。据美国布朗市场调查事务所的统计，有系统营销策划的企业比无系统营销策划的企业，在营销费用上要节省2/5~1/2，由此可见市场营销策划的作用。

营销策划还能帮助企业更好地获取市场竞争的胜利。

由于战略的整体性和前瞻性，更由于营销策划的制定会充分考虑到行业状况和业内竞争对手的竞争态势，在营销策划中又制定出了针对对手的竞争战略措施，从而有利于企业在与对手的市场竞争中获得竞争优势。