

汽车用品企业7天让客户上门，智狼营销龚勇军教你

产品名称	汽车用品企业7天让客户上门，智狼营销龚勇军教你
公司名称	上海智狼营销管理有限公司
价格	656363.00/年
规格参数	营销策划:品牌策划 企业管理:转型升级 提升销量:品牌设计
公司地址	上海市普陀区金沙江路1628弄10号601室
联系电话	18221009806 18221009832

产品详情

转型升级

对于很多企业来说是必须趁早的，但是什么时候该转型升级也是企业该考虑的。上海智狼营销龚勇军

，作为中国十大营销策划风云人物，其新跨界营销一时间反复被提及，广告宣传、营销管理，这两个看似可以单打独斗的企业模块，越来越迫切需要整合优化，两者相辅相成，缺一不可。但新跨界，意味着企业从上到下，由内而外的整改升级，内外兼治。只要是遇到瓶颈无法突破或者销量无法提升的企业都应该考虑转型。那么到底哪些企业需要新跨界营销，到底处于何种阶段的企业需要转型升级呢？下面就让小编为大家列举4类企业：

一、品牌初创型企业

很多品牌初创型企业找到龚勇军，开口就要什么都做，传统媒体投广告要做，新媒体宣传要做、微信微博平台也要做，地面销售与管理的优化升级更要做。殊不知，在现今市场风云变幻的经济环境中，什么都做约等于什么都没做，新企业、新产品，还需将创意性广告战略与动销性营销管理跨界结合，快速启动市场，先达到利润平衡点，再迅速盈利。

二、品牌成长型企业

很多企业销售现状不错，已打开市场，但要实现突破性的提升，关键点在于以线上线下新跨界营销做大做强样板市场，将创意性广告战略与动销性营销管理跨界结合，并以此发挥品牌优势，走向全国。

三、品牌成熟型企业

很多企业在找到龚勇军时，已经走在现有行业的前端，但因品牌历史悠久，希望重新焕发新生机，跨入更宽的领域，这样的企业一定要早做转型，市场的“喜新厌旧”与“风云变幻”，即使是品牌成熟性型的企业，也不容喘息，产品的更新升级与运营模式的转型优化需要线上线下两手抓，既要有创意性广告战略又要兼顾动销性营销管理，才能真正实现企业“内外兼治”的跨越式转型升级。

四、品牌老化型企业

老品牌、老渠道、老团队、老市场，传统企业的传统运营模式虽久经市场检验，但面对互联网产业的兴起，转型升级的必要性尤为迫切，从创意性广告战略到动销性营销管理，线上线下的转型升级缺一不可，如国内某民族品牌酒，作为民族企业发展历史悠久，按理说，老品牌优势胜券在握，但随着市场环境、政府策略的改变，无论是在央视还是地面，近几年重金开展广告宣传，并整改企业内部管理与销售模式，可见，“酒香也怕巷子深”，更何况品牌初创型企业、品牌成长型企业、品牌成熟型企业。

你们企业是不是属于这4类之一呢？假如是，那么就必须要转型升级。2016年金融危机已经来临，如果企业出现了问题不去解决，那么很有可能下一家被淘汰的就是你们了。