

# 上海智狼营销龚勇军让汽车用品企业年销破亿秘诀

产品名称	上海智狼营销龚勇军让汽车用品企业年销破亿秘诀
公司名称	上海智狼营销管理有限公司
价格	5767.00/个
规格参数	
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

企业销量下滑、倒闭潮、下岗潮……等词成为了2016年百度热搜。2016年经济寒潮血洗中国，中国传统企业生存环境岌岌可危，大量传统企业销售持续下滑，赔本买卖疯狂肆虐，罪责真的就只是归咎于大环境吗？据权威媒体报道，智狼营销总经理龚勇军全案助推的鲨鱼股份（100115），线上转型“互联网+”，线下突破销售管理困境，2016年销量逆市增长数倍，成本同比同行业突破性降低10个百分点。乱世出枭雄，只有在严峻的经济形势下，优势才能格外凸显，也只有在这样的严峻经济形势下，传统企业才能清晰的找到企业发展的薄弱点，强势出击。

传统企业的薄弱点究竟在哪里？销量持续下滑，企业到底哪里出了问题？智狼营销总经理龚勇军作出了如下解答：

### 一、缺乏长期的战略规划

很多传统企业转型升级认为只要有一个“单品爆款”，企业短期内就能收到不错的收益，而且还能在行业内掀起一阵风浪，提升企业知名度。但“单品爆款”带来的只是短期效益，且很多企业在产品还未成熟就开始研发新品，或者产品已经成熟时，还未看准时机研发新品，都会让企业错过很多机会。传统企业要想顺利转型升级，实现可持续发展，先要制定长期的战略规划，3年，5年，而不是满足于现状，看重短期收益，否则，企业很可能随着“单品爆款”的消失而消亡。

### 二、缺少过硬的营销队伍

很多传统企业，尤其是中小企业，由于没有一支过硬的营销队伍，甚至销售团队还不足五人，导致即使生产的单品成了爆款，或是具备成为爆款的潜力出现了“好米难无巧妇”的尴尬，相反，如果团队建设健全，营销队伍过硬，产品研发创新力、实用性足够，保证正常的销售不是难事。

### 三、产品研发创新力不够，缺乏差异化

差异化竞争优势是企业决胜的关键。很多企业只要销售一线反馈回来需要开发满足客户需要的新品，企业便一头扎进去马上研发，导致企业品类越来越多，管理越来越复杂，成本随之越来越高。一个新品的研发首先要了解它与其他产品的差异化在哪，是否具备差异化核心竞争优势，以便销售团队、经销商及终端客户去运作，节省成本。

### 四、差异化有了，产品本身的属性没了，没有及时回归产品属性

区别产品的本身属性，是为了差异化求生，比如杭州羽奕新品——能按摩的汽车坐垫，为了获取差异化竞争优势，定位为大健康品，在智狼营销总经理龚勇军的助推下成为爆款后，立刻回归汽车坐垫品类，仍旧焕发持久的生命力。再比如，加多宝虽然定位“怕上火”，但依旧回归了饮料的本身属性，而不是停留在了药品或是茶类，引爆了一两百亿的年销量！

实际上，一个新品上市时，需要差异化，但成为爆款后依然要回归产品的本身属性，这样，企业才能绿树长青。

因此，智狼营销总经理龚勇军强调，传统汽车用品企业转型升级要注意以上四点，不能本末倒置，不能哗众取宠，还是沿着经济的规律，一步一个脚印的创新突破，持续发展。

虽然我们身边 **汽车用品营销策划公司** 很多，但是真正帮企业策略落地执行的却寥寥无几，所以传统汽车用品企业转型升级过程中一定要谨慎，切忌盲目的跟从。