

# 品牌营销|连锁品牌策划||营销策划|品牌营销策划

产品名称	品牌营销 连锁品牌策划  营销策划 品牌营销策划
公司名称	上海一焯营销策划有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海化学工业区物流产业园合展路118号1幢102室R26座
联系电话	.021-65909699 13917219856

## 产品详情

现如今品牌营销策划市场竞争异常激烈，企业经营压力山大。许多企业为了尽快突破营销瓶颈，步出困境，往往出现病急乱投医的现象，导致各种媒体上经常看到低水平毫无创意的品牌营销策划内容，可以看到大量的所谓垃圾品牌信息。品牌策划内容粗制滥造不但无益于品牌推广，而且还可能损害品牌形象。

那么连锁企业在实施品牌策划的同时，有哪些要素和误区是需要我们企业了解的呢？对于这些雷区，一线营销策划公司已为您备好：

### 连锁品牌营销策划的五大误区

#### 误区一：战略思想上认为连锁企业未来易于上市融资

在我们接触过的很多连锁经营的企业当中，绝大部分老板把做连锁品牌连锁店当成上市的重要或者核心筹码，显然是一个战略思路上的错误表现。其实，只要踏踏实实地做好企业，只要达到上市融资的条件，都可以获得上市融资的机会，并非连锁企业在这方面具备先天优势。

#### 误区二：期待着将企业运营风险部分转嫁给加盟商

部分企业盲目地认为，通过连锁加盟的模式可以迅速招揽一大批加盟商，形成规模化的终端店面，这样，既有可能实现销售额的迅速上量，又极大地转嫁了企业市场运营的风险。其实不然，迅速开拓加盟店可以带来很多不利因素，一是企业的后端管理成本和生产投资呈现快速增长，一旦加盟店无法实现稳定经营，很有可能会使企业背上沉重的包袱，以致于拖垮企业；二是加盟店的迅速上量，必然导致企业管理

能力不足和市场开拓能力不足，仅凭加盟终端的自然动销很有可能导致加盟店的业绩上不来，这样间接影响到企业的正常运营。因此，一线营销策划机构认为，连锁企业在招商加盟的拓展进程中，一定要快速清楚地评估由此带来的市场风险，同时，加强对于加盟商的管理、培训和市场指导力度，保证开一个店成功一个店。

### 误区三：看到行业企业绝大部分连锁经营自己也连锁

很多新投资者或者新创企业，看到自己所从事的行业企业绝大部分采用连锁运营的模式，就武断地认为自己的企业也应该进行连锁经营，这也是要审时度势认真思考的一个问题。

### 误区四：认为连锁加盟店什么都可以卖

很多企业在开连锁加盟店时，认为既然开了店就要多放货，结果把本应该具有特色的连锁加盟店演变成了小型超市，结果特色被逐渐稀释掉，本来独具特色，如今却“泯然众人矣”。现在我们能够看到很多这样的企业存在于城市的大街小巷，效果都不是特别明显，销售业绩甚至不如普通的小超市，加盟商开了一个加盟店却还不如开一家烟酒店。比如很多具有地方特色的土特产专卖店连锁，比如北大荒绿色生活超市连锁，等等。因此，营销策划专家指出，连锁加盟一定做到有特点、有特色、有卖点、有品牌、专一性。

### 误区五：狭隘的连锁思维束缚连锁品牌的成功

我们希望企业可以开通思路，不要在简单的复制基础之上做连锁品牌，而应该开动脑筋，走出连锁品牌的创新之路。中国运动休闲装备企业很多，李宁、安踏等因为库存积压的问题，都相继出现连锁加盟店开得过多而纷纷撤店关店，而七匹狼却因为早早地预见到了这种危机的来临，早早布局电子商务市场，形成了覆盖面广泛的电子商务连锁运营模式，有效地消化了过季产品，避免了受到库存积压带来的困境。

品牌不是文字和图案创意的游戏，品牌策划是市场营销过程当中的最核心工具，品牌的成功与否与企业市场营销业绩表现相辅相成，不能够带动良好营销业绩表现的品牌策划根本算不上成功的品牌营销，成功的品牌一定是在市场营销过程中逐渐成长起来的。