精准分析，精准营销——如何让营销活动更有成效

课程大纲

- 培训范围：商用车 4S 店销售总监/销售经理
- 培训目标：
  - 让学员了解商用车营销活动的重要性
  - 让学员学习营销活动的案例，借鉴成功经验
  - 掌握营销执行的标准流程与管控节点，确保营销活动执行到位
  - 让营销活动效果更突出，最大化实现对销售的促进

一、营销活动的分类

1. 营销与推广的关系
2. 线下营销活动
3. 线上营销活动

二、营销活动策划与执行

1. 营销活动执行的三个阶段
2. 营销活动策划与准备
3. 营销活动执行的管控节点
4. 营销活动效果评估

三、营销活动案例分享

1. 定展巡展案例
2. 推介会案例
3. 会员积分制营销活动案例
4. 主题式营销活动案例
5. 微信营销案例

保定汽车咨询