
如何做好东风纯正配件的营销

课程大纲

课程重点：从战略到战术，分析营销理念、策略、方法，

一、建立新型营销理念

1. 什么是服务营销？
2. 什么是价值营销？

二、目标分析及营销定位

1. 客户需求分析
2. 客户分类及其特点
3. 如何进行营销定位

三、配件服务营销 7 要素分析

1. 产品
2. 渠道
3. 价格
4. 促销
5. 服务过程
6. 有形展示
7. 人员

四、建立竞争优势的策略

五、制定营销策略及方案