

互联网+活动营销实战训练营

-----2017 天龙美业营销实战训练营

主讲人：品牌营销实战专家贾福春

一、课程时间：2天1晚

二、培训方式：理论+案例+互动研讨+制定活动方案

三、课程时间和地点：石家庄

四、本课程适用于学习的企业类型：

1、 实体渠道型企业：依靠渠道营销、分销体系、终端门店来进行销售的产品企业。

2、 大型商业企业、连锁卖场、综合商场、连锁餐饮、酒店、专卖店等商业服务性企

业。

3、适合参加学习人员：

企业老板、总经理、营销总监、市场总监、店长、中层营销经理人、促销店员。

五、课程介绍：

营销的目的是创造顾客，为顾客创造价值。多年来商业企业及实体企业都在通过渠道促销活动来拉动业绩增长。事实证明，仅仅靠促销竞争打败不了对手，也不能有效实

现业绩持续增长。企业的营销重心要从关注对手，转向关注顾客，关注消费者。

德鲁克说：一个企业竞争的方式只有两种，要么向后段延伸，不惜一切代价占领技术制高点，要么向前端延伸，不惜一切代价占领消费者，和消费者建立关系。企业竞争的方式，要么技术创新，要么营销创新。营销创新的核心是创造顾客。而不是打败对手。对手是消灭不完的，但是丢掉一个顾客，就会失去一串顾客。争夺一个顾客，就会占领一串顾客。顾客的口碑超过任何广告效果。中国零售商业最成功的企业都是聚焦客户，聚焦顾客价值。而不是仅仅靠促销这一单一战术打败对手。

2015年，著名实战营销专家贾福春专注互联网营销创新与研究，通过2016年一年半的实践和案例研究，共开展了12期活动营销实战训练营，辅导了12家商业企业成功案例。从活动营销和促销活动等两个方面进行创新实践，得出很多经典的理论和案例。帮助丹尼斯、金鑫珠宝、正基时代广场、诚诚酒城、张弓酒业、东宝木门、居梦园家居等实体企业和商业企业连锁店取得了50%--300%的业绩增长。

2017年，贾福春老师在原来课程基础上进一步推陈出新，更多实战案例，更多最新实践，课程从理论到案例，全部来自一线实践。企业如何做会员？如何做促销？如何快速引流？如何与顾客互动建立关系？如何管理顾客并不断深化客户关系？如何让老顾

客带来更多的新顾客？2天1晚，彻底颠覆你的营销理念，让你悟透营销本质。

六、活动营销训练营课程提纲：

第一部分：营销的本质

1、为什么我们必须先学习营销理论？

案例分享：小门店如何战胜大卖场？

2、什么是营销的本质？

案例分享：小唐农家店

3、活动营销的四个核心理论

案例分享：孩子王、小米手机

第二部分：营销方式的演变

1、营销的来源

2、营销方式的演变：大量销售、深度分销、社区营销

3、案例分享

第三部分：如何用互联网构建营销社区？

1、移动互联网时代的营销模型

2、连接顾客的方法

A、产品链接

B、营销连接

C、工具链接

3、如何进行活动营销策划？

主讲老师简介：

贾福春

中国“活动营销理论”体系创建者

郑州福春品牌营销咨询机构董事长

销帮会互联网营销学习社群创始人

聚成集团华商书院特聘营销顾问

TCL 集团领导力学院特聘专家

《销售与市场》特聘研究员

《企业观察家》特聘研究员

清华大学总裁班 特聘讲师

北京大学总裁班 特聘讲师

河南工业大学 兼职教授

TCL、杜康、张弓、北极冰蓝莓、丹尼斯等国内 20 多家企业特聘营销顾问。