

HBDI 全脑市场营销

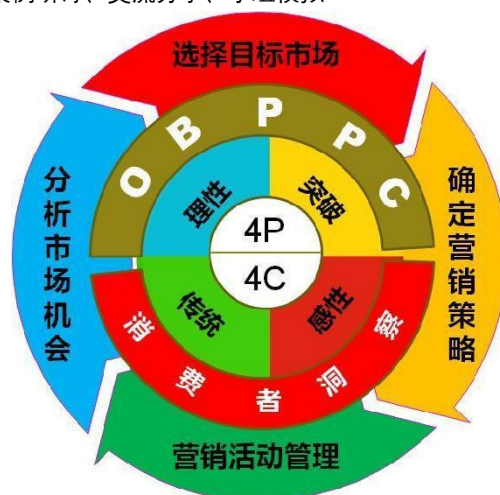
课程目标：

1. 学习市场营销的概念、原则与产品的营销模型；
2. 了解消费者洞察、方式及信息解读和应用；
3. 了解最新消费者洞察数据及对的影响；
4. 了解消费者购买行为及购买决策过程；
5. 学习 HBDI 全脑思维偏好模型，深度解读购物者偏好及购买行为
6. 学习 HBDI 全脑营销策略模型，准确定位品牌及产品；
7. 学习制定 OBPPC 营销策略；
8. 通过案例研讨解决目前面临的重要市场问题。

目标学员：市场营销管理人员、销售管理人员、区域推广人员

时间：2 天

培训方式：讲解、讨论、案例研讨、交流分享、小组模拟



主要内容：

培训内容
第一部分：什么是市场营销 <ol style="list-style-type: none">1, 市场营销的基本概念2, 市场营销步骤与流程3, 市场营销策略 ——4P(7P)/3R/4C4, SWOT 分析法
第二部分：消费者洞察 <ol style="list-style-type: none">1. 什么是消费者洞察2, 消费者洞察的方法及应用3, 消费者信息解读—消费习惯与购买倾向 —埃森哲《中国消费者洞察报告》4, 消费者购买因素与偏好5, 消费者的购买行为模式与决策过程6, 消费者洞察与营销

第三部分：HBDI全脑营销

1, HBDI 思维偏好及自我识别

2, HBDI 消费者偏好

3, HBDI 购物者行为特点

4, HBDI 消费者营销策略

5, 公司品牌/产品尚思维模式定位

第四部分：OBPPC 市场营销策略

1, 什么是 OBPPC

2, 品牌定位策略

3, 产品的定价策略

4, 促销活动

5, 渠道策略

6, 购买点营销

7, 产品 OBPPC 策略应用

第五部分：案例研讨