



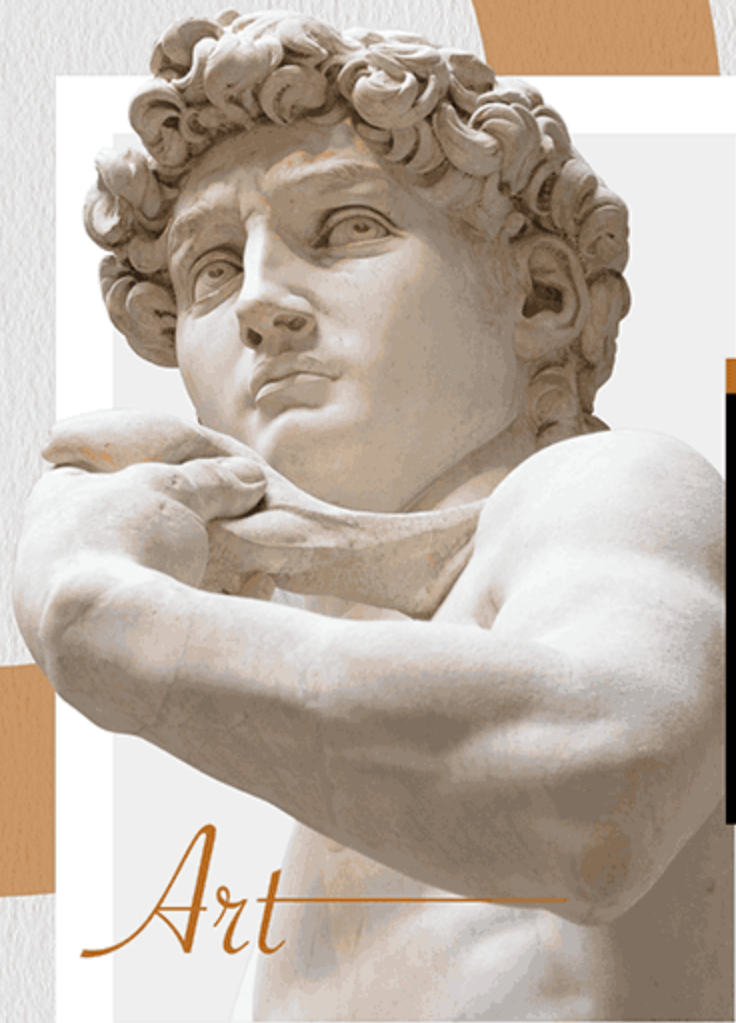
开业营销模式分析

汇报人：XXX

2024-01-19

Art





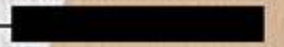
目录

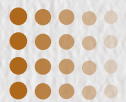
- 引言
- 开业营销的现状与趋势
- 开业营销的核心策略
- 开业营销的创意与实践
- 开业营销的挑战与对策
- 开业营销的未来展望



01 **引言**

CHAPTER





目的和背景

探讨开业营销的重要性

开业营销是企业或店铺在开业初期，为了吸引顾客、提升品牌知名度、促进销售而采取的一系列营销手段。



提出有效的开业营销策略

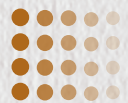
通过对各种营销模式的分析，可以总结出一些有效的开业营销策略，为企业或店铺的开业营销提供指导。



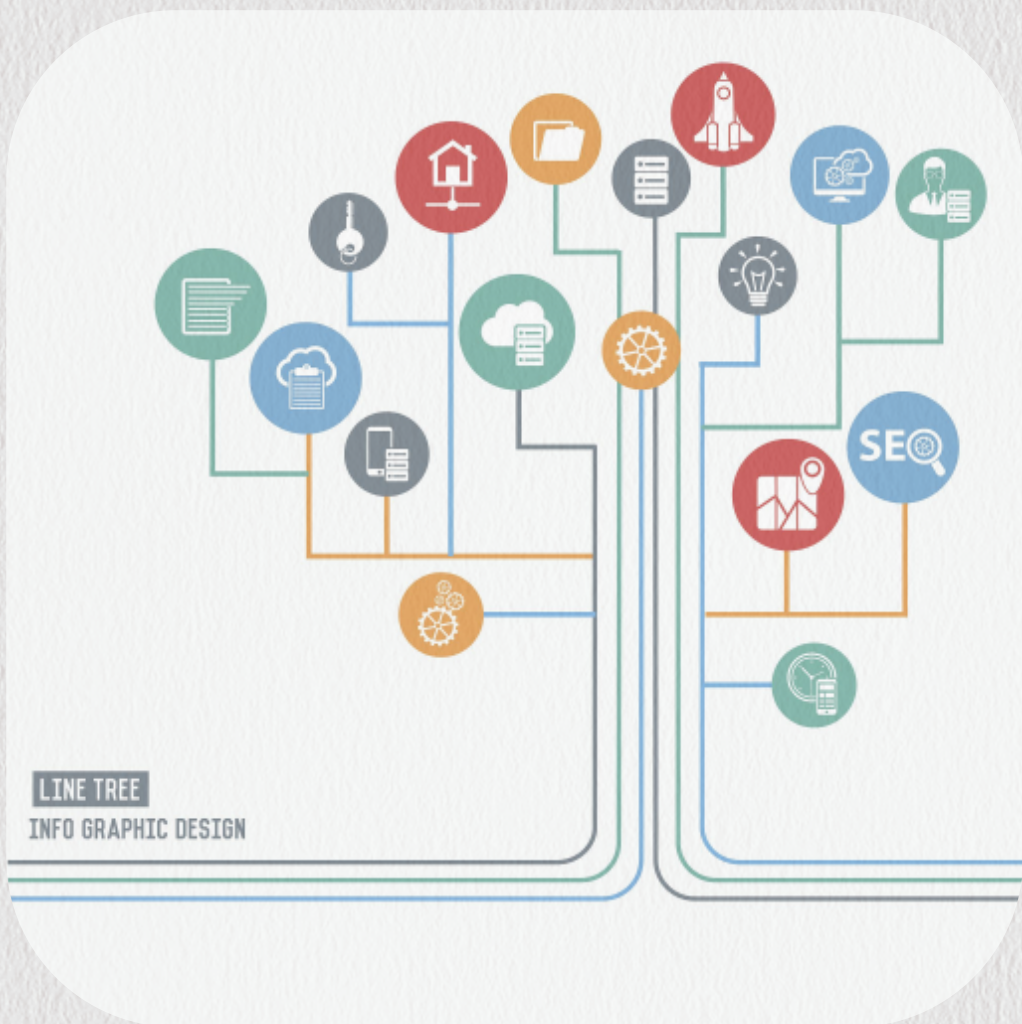
分析不同营销模式的优劣

不同的企业或店铺会采用不同的开业营销模式，这些模式各有优劣，需要根据实际情况进行选择。





营销模式的定义和分类



定义

营销模式是指企业或店铺在市场营销过程中所采用的策略和手段的组合，包括产品、价格、促销、渠道等多个方面。

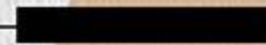
分类

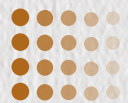
根据营销手段的不同，可以将开业营销模式分为传统营销模式和数字化营销模式两大类。传统营销模式包括广告、公关、促销等手段，而数字化营销模式则包括社交媒体营销、搜索引擎优化、电子邮件营销等。



02 开业营销的现状与趋势

CHAPTER





开业营销的现状

营销手段多样化

当前开业营销手段丰富多样，包括传统广告、社交媒体推广、线下活动等，企业可根据目标受众和预算选择合适的营销方式。

消费者需求个性化

消费者对于开业营销活动的需求越来越个性化，企业需通过精准的市场调研和数据分析，为消费者提供定制化的营销方案。

线上线下融合

随着互联网技术的发展，线上线下融合已成为开业营销的新趋势，企业通过线上平台吸引流量，线下实体店提供优质服务，实现全渠道销售。



开业营销的趋势

数据驱动营销

未来，数据将在开业营销中发挥更大作用，企业将通过大数据分析、人工智能等技术手段，实现精准营销和个性化推荐。

社交媒体营销

社交媒体已成为企业与消费者互动的重要平台，未来企业将更加注重在社交媒体上的品牌建设、内容营销和粉丝互动。

绿色营销

随着环保意识的提高，绿色营销将成为未来开业营销的重要趋势，企业将注重环保、节能、可持续发展等方面的宣传和推广。

体验式营销

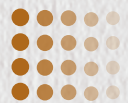
体验式营销强调消费者的参与和体验，未来企业将通过打造独特的消费场景、提供个性化的服务等方式，吸引消费者参与并提升品牌忠诚度。



03 开业营销的核心策略

CHAPTER





产品策略

01

产品定位

明确产品的目标市场和消费者群体，以及产品在市场中的定位，是开业营销的基础。

02

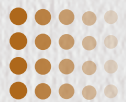
产品创新

通过研发新产品或改进现有产品，以满足消费者需求，提升产品竞争力。

03

产品质量

确保产品质量可靠，提供优质的售后服务，赢得消费者信任和口碑。



价格策略



01

定价策略

根据产品成本、市场需求和竞争对手情况，制定合理的定价策略，以吸引消费者并保持利润。

02

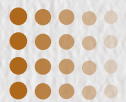
价格促销

通过降价、折扣等价格手段，吸引消费者购买，提升销售额。

03

价格歧视

针对不同消费者群体或购买量，实行不同的价格策略，以实现利润最大化。



渠道策略

渠道选择

选择合适的销售渠道，如线上商城、线下门店、代理商等，以便将产品快速有效地推向市场。

渠道拓展

不断开拓新的销售渠道，如社交媒体、电商平台等，以扩大产品的覆盖面和影响力。

渠道管理

加强对销售渠道的管理和维护，确保渠道畅通、价格稳定，防止窜货和恶性竞争。



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/456234123051010110>