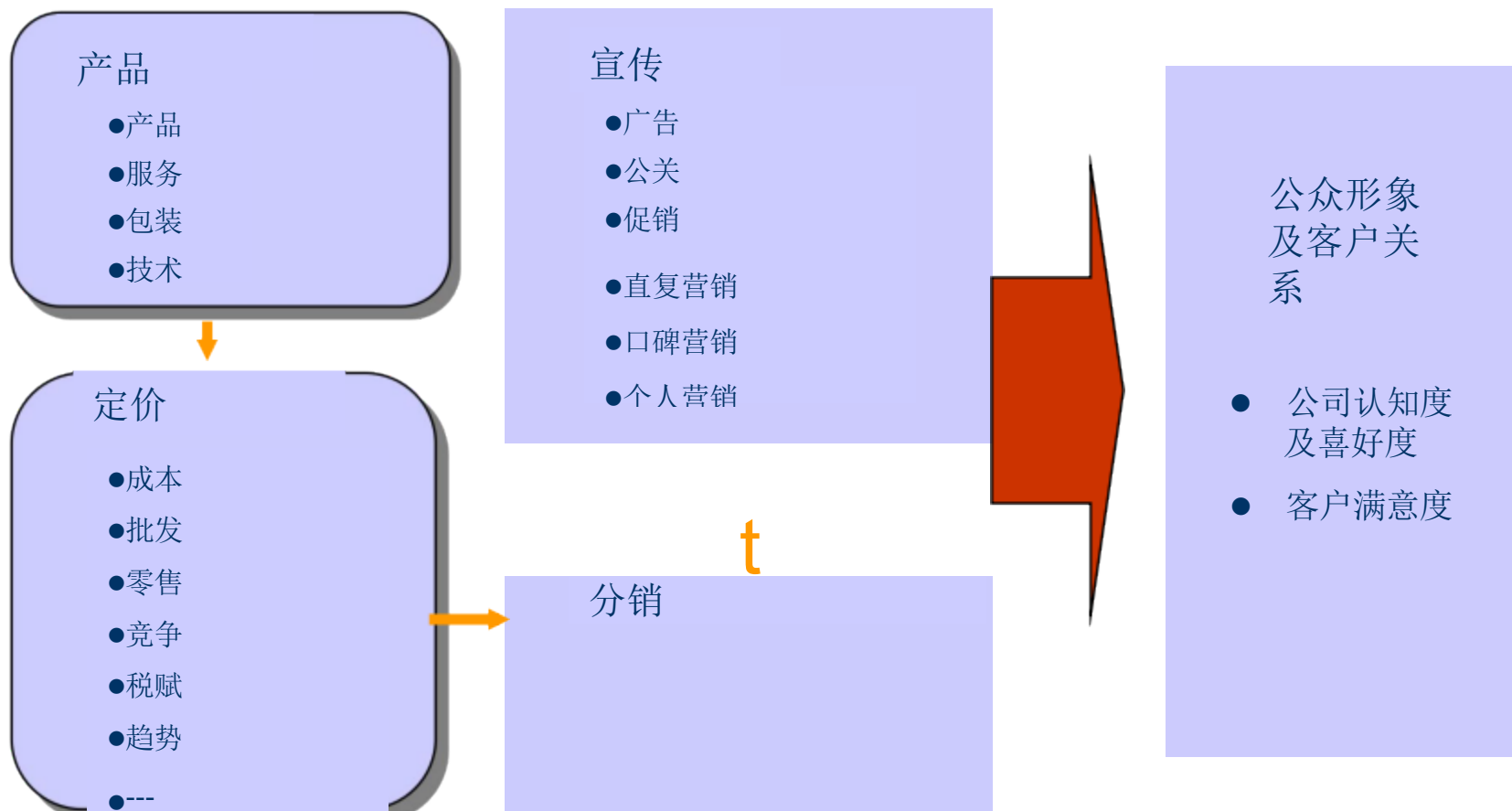


新产品上市与推广



了解产品

产品核心元素



- 分销渠道
- 零售管理
-



了解市场

市场核心元素

客户的需求和期望

最好的产品是客户需要的产品，
我们通过市场营销发现和了解客户的购买趋势和期望及购买习惯，然后努力去满足和超过客户的期望

客户的购买成本

- 产品本身的价格
- 购买过程的时间成本
- 产品失效的代价
- 售后服务的难易

同客户的沟通

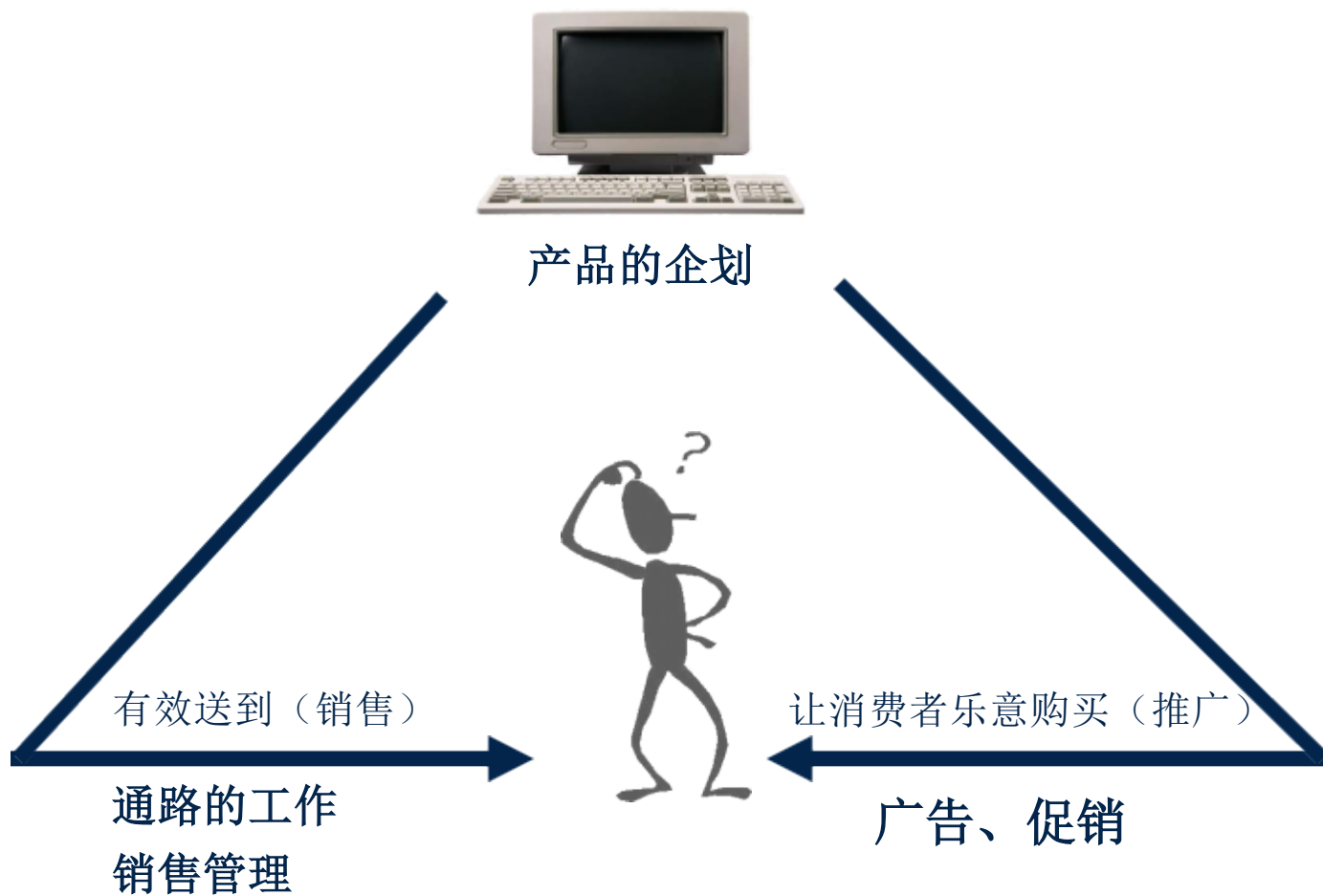
- 市场宣传的手段
- 宣传内容关注客户的需求和期望
- 沟通的目的和结果是解决客户的问题
- 沟通是双向的

客户的便利

- 分销渠道
- 购买程序
- 渠道效力
- 增值服务



产品上市工作主体内容





产品的推广过程

从操作过程中理解

