

# 营销策略改进措施方案



汇报人：<XXX>

2024-01-12

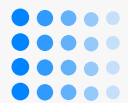
| CATALOGUE |

# 目录

- 营销策略概述
- 营销策略改进措施
- 营销策略改进实施计划
- 营销策略改进效果评估
- 营销策略改进成功案例分享

01

# 营销策略概述



# 营销策略的定义与重要性



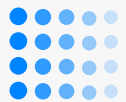
## 营销策略定义

营销策略是企业为实现营销目标而制定的整体营销计划和行动方案，包括产品、价格、渠道和促销等方面的策略。



## 营销策略的重要性

营销策略是企业市场竞争的重要手段，能够提高企业知名度和品牌价值，促进销售增长和市场份额扩大。



# 营销策略的制定与实施

## 确定目标市场

通过市场调研和分析，明确目标市场和潜在客户的需求和特点，为制定营销策略提供依据。



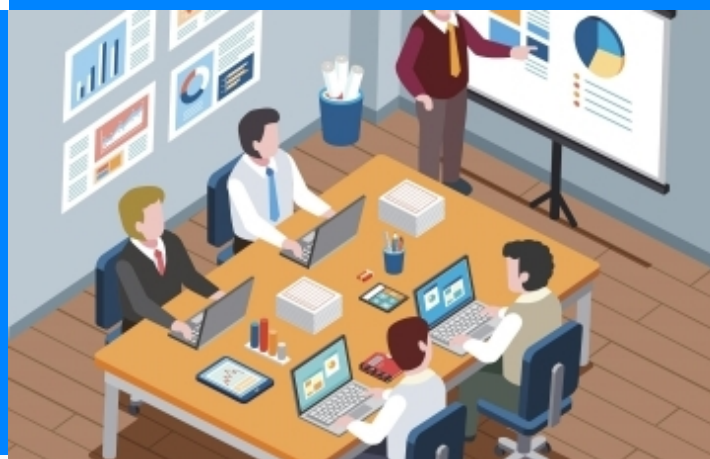
## 实施营销策略

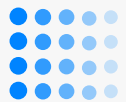
通过组织协调和资源整合，将制定的营销策略付诸实践，确保营销活动的顺利实施。



## 制定营销策略

根据目标市场的需求和特点，制定相应的产品、价格、渠道和促销策略，确保营销活动的针对性和有效性。





# 营销策略的评估与改进

## 评估营销效果

通过市场反馈、销售数据和客户满意度等指标，对营销活动的效果进行评估和分析，找出存在的问题和不足。



## 分析竞争对手

关注竞争对手的营销策略和动态，分析其优势和劣势，为改进自身营销策略提供借鉴。

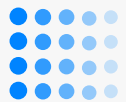


## 调整与改进

根据评估结果和竞争对手分析，及时调整和改进营销策略，提高营销效果和市场竞争能力。

02

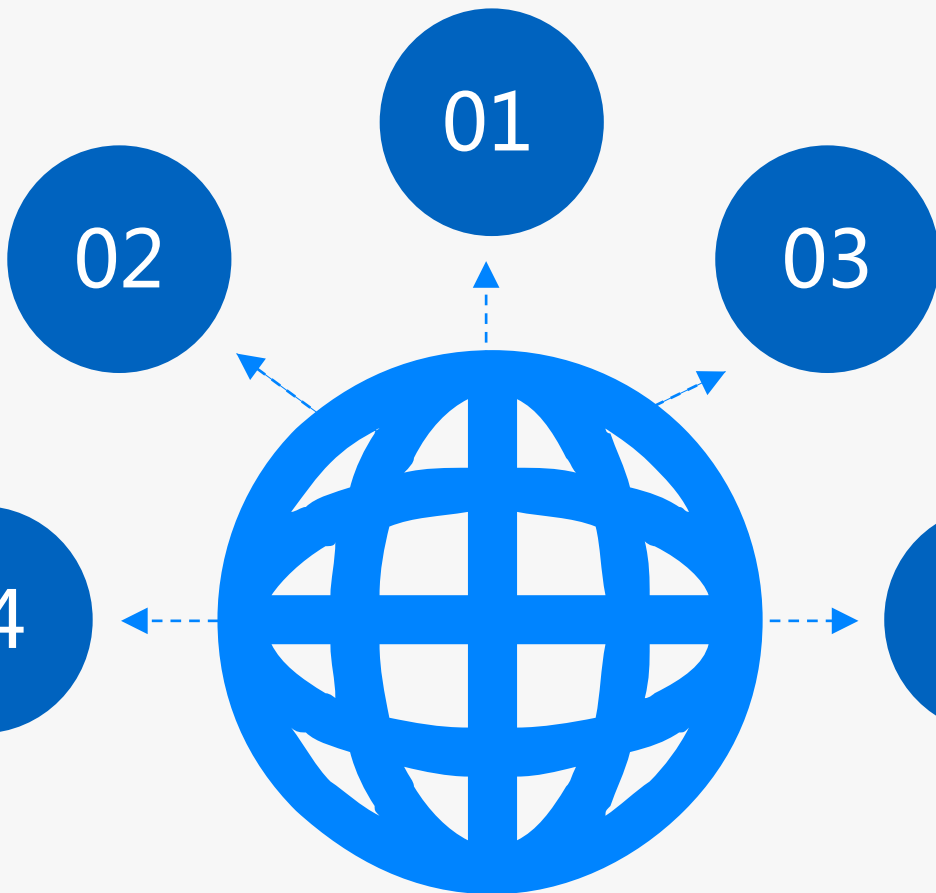
# 营销策略改进措施



# 市场定位调整

总结词：重新评估目标市场，  
调整市场定位，以更好地  
满足客户需求。

详细描述

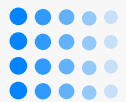


分析现有市场和潜在市场，  
了解客户需求和偏好。

确定目标客户群体，调整市  
场定位，以满足其需求。

制定针对目标市场的营销策  
略和推广计划。

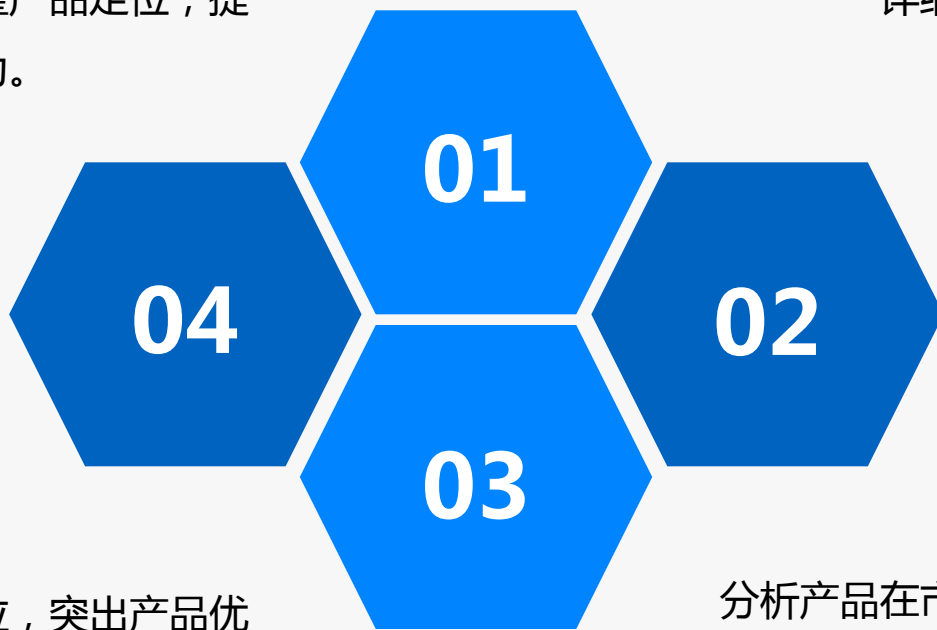




# 产品定位调整

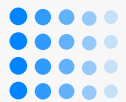
总结词：根据市场需求和竞争情况，调整产品定位，提高产品竞争力。

详细描述



调整产品定位，突出产品优势和差异化特点。

分析产品在市场中的竞争地位，了解竞争对手的产品特点。

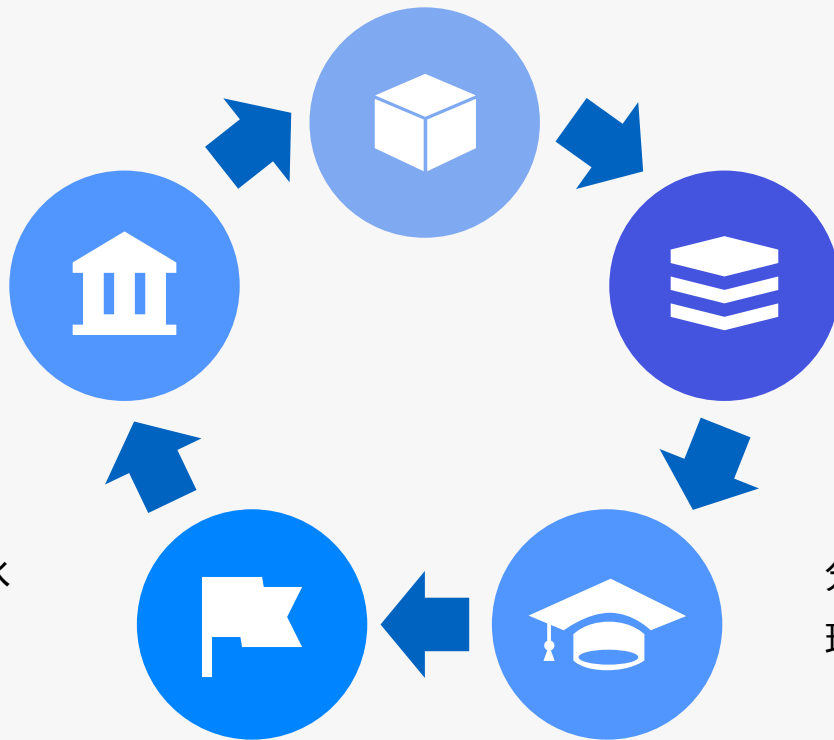


# 价格策略调整

总结词：根据市场定位和产品特点，调整价格策略，提高性价比和市场竞争力。

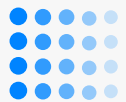
制定灵活的折扣政策和促销活动，吸引客户和提高销售额。

根据市场需求和竞争情况，调整价格水平，保持竞争优势。



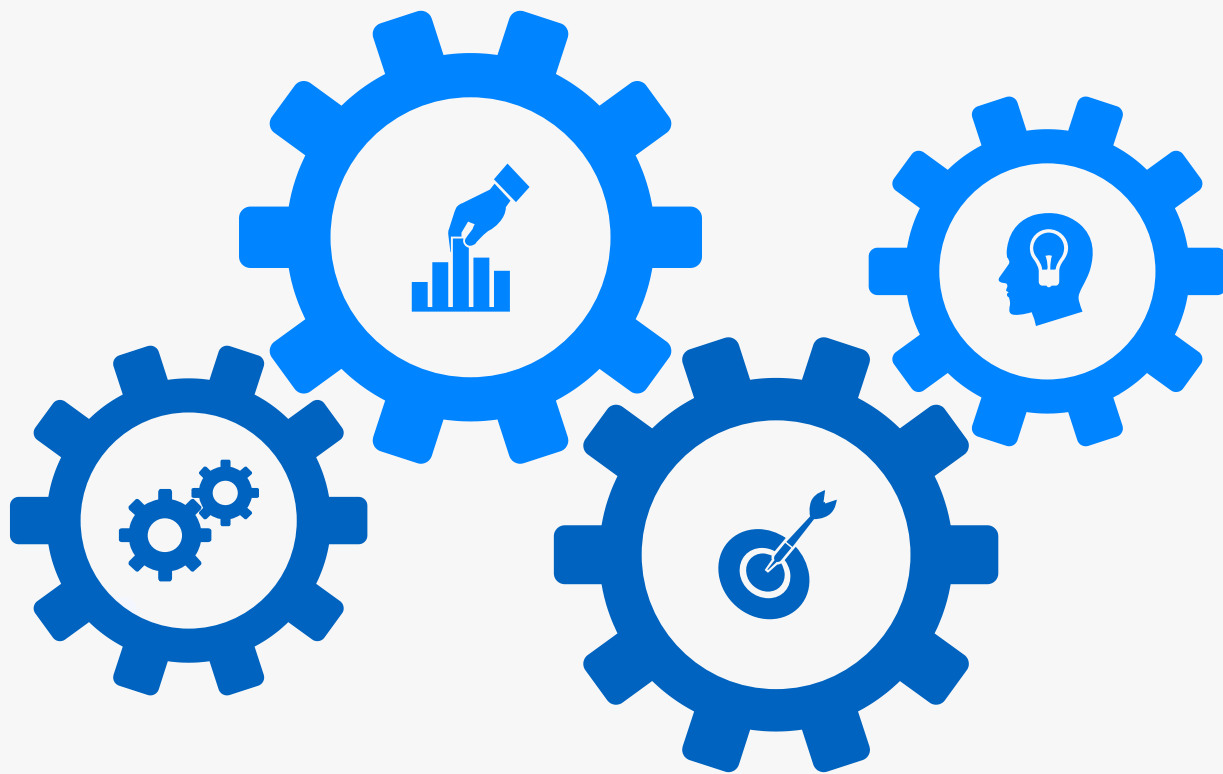
详细描述

分析产品成本和市场价格水平，制定合理的定价策略。



# 促销策略调整

总结词：制定有效的促销策略，提高品牌知名度和客户忠诚度。



详细描述

设计吸引人的促销活动，  
如折扣、赠品、积分等。

加强与客户的互动和沟通，  
提高客户参与度和忠诚度。



# 渠道策略调整



详细描述



加强线上渠道建设，  
如电商平台、自建  
官网等。



总结词：优化销售  
渠道，提高渠道覆  
盖率和销售效率。



分析现有销售渠道  
的优缺点，确定适  
合目标市场的渠道  
策略。



拓展线下渠道，如  
专卖店、专柜等，  
提高品牌曝光度和  
销售量。

03

# 营销策略改进实施 计划

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/818051027020006067>