《时代光华 G63 新品上市三大锦囊VCD》

图书基本信息

书名：《时代光华 G63 新品上市三大锦囊VCD/软件(软件)》

13位ISBN编号：9787900196675

10位ISBN编号：7900196676

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《时代光华 G63 新品上市三大锦囊VCD》

内容概要

讲师：陈云岗，品牌战略顾问、营销专家，博卡品牌行创始人。陈云岗多年来致力于品牌经营战略研究，在快速消费品、商业服务和公共服务等多个领域中有十多年的服务经验，在新产品开发、市场拓展及品牌经营管理等方面富有理论建树和实战经验。陈云岗曾经服务过的知名品牌包括“脑黄金”、“小护士”、“白加黑”、“杏花村”，以及彩虹集团、华美食品、中国联通、博瑞地产等。

《时代光华 G63 新品上市三大锦囊VCD》

书籍目录

第一讲 锦囊一：新产品成功包装五个一（一）
1.前言
2.创意一个产品名称
美名好兆头：为什么要一个好名字？
美名传四方：什么样的名字是好的？
美名宛天成：好名字到底从哪里来？
第二讲 锦囊一：新产品成功包装五个一（二）
1.十三种产品命名法
2.寻找一个独特卖点（上）
卖点要有来源：怎样筛选产品卖点？
第三讲 锦囊一：新产品成功包装五个一（三）
1.寻找一个独特卖点（下）
卖点不是卖面：怎样提炼产品卖点？
卖点就是买点：怎样表达产品卖点？
十四种卖点发掘法
第四讲 锦囊一：新产品成功包装五个一（四）
1.设计一套迷人包装
2.编写一个产品故事
3.创作一句广告口号
4.案例：一瓶酒的包装
第五讲 锦囊二：新产品成功招商五个一（上）
1.设计一套渠道组合
渠道选型要点：什么是最有效的渠道？
通路动态建设：怎样构建通路优势？
终端精确管理：怎样强化终端优势？
2.组建一支招商团队
团队角色匹配：如何组建招商团队？
实战模拟训练：如何训练招商团队？
内部激励方略：如何激励招商团队？
第六讲 锦囊二：新产品成功招商五个一（下）
1.编写一本经销指南
2.打造一个样板市场
3. 组织一次招商大会
第七讲 案例分析
1.案例：一颗糖的招商（一）
2.案例：一颗糖的招商（二）
第八讲 锦囊三：新产品成功入市五个一（一）
1.设计一套硬性广告
2.编写一套软性文章（一）
第九讲 锦囊三：新产品成功入市五个一（二）
1.编写一套软性文章（二）
2.完成一套终端指南（一）
第十讲 锦囊三：新产品成功入市五个一（三）
1.完成一套终端指南（二）
2.启动一组入市活动
第十一讲 锦囊三：新产品成功入市五个一（四）
1.完成一组终端培训

《时代光华 G63 新品上市三大锦囊VCD》

2.品牌定位
第十二讲 案例分析
1.品类突围
2.案例：灵芝虫草胶囊的上市

《时代光华 G63 新品上市三大锦囊VCD》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com