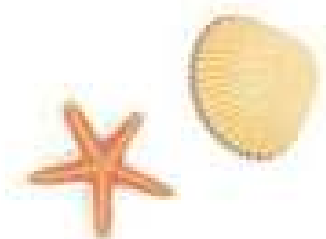


# 市场推广经验分享工作坊

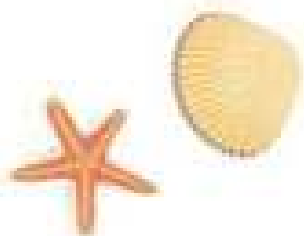
制作人：魏老师

制作时间：2024年3月



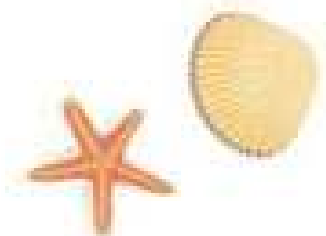
# 目录

- 第1章 市场推广的重要性
- 第2章 市场推广的策略选择
- 第3章 市场推广的执行与管理
- 第4章 市场推广的创新方向
- 第5章 市场推广的未来发展
- 第6章 市场推广经验分享总结
- 第7章 Q&A及互动环节



• 01

# 第1章 市场推广的重要性



# 为什么市场推广对企业至关重要

**提升企业知名度**

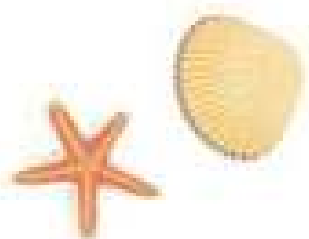
让更多人了解企业

**塑造企业品牌形象**

树立企业形象

**增加产品销量**

提高销售额



# 市场推广的目标

## 01 提高产品或服务的曝光度

增加关注度

## 02 吸引潜在客户

拓展市场

## 03 提升客户转化率

提高购买率



# 市场推广的策略

## 制定市场定位

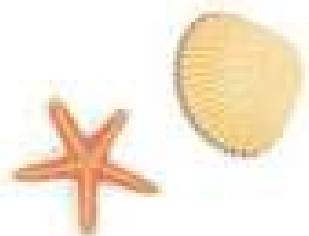
明确定位目标市场  
分析竞争对手  
找到差异化竞争点

## 制定营销组合

产品  
价格  
渠道  
促销

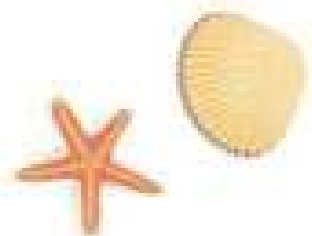
## 选择合适的推广渠道

社交媒体  
线下广告  
公关活动



# 如何评估市场推广的效果

评估市场推广的效果是市场营销活动中至关重要的一环。通过利用数据进行分析，定期进行市场调研以及监控竞争对手的动态，可以更好地了解市场需求和市场趋势，进而调整推广策略，提高市场推广的效果和效率。



# 如何评估市场推广的效果

## 利用数据进行分析

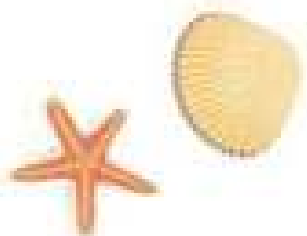
统计销售数据和用户反馈

## 监控竞争对手的动态

学习他们的成功经验

## 定期进行市场调研

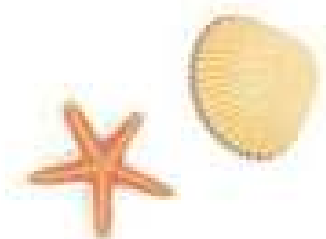
了解市场变化和竞争状况





• 02

## 第二章 市场推广的策略选择



# 传统市场推广方式

## 01 电视广告

传统媒体推广方式之一

## 02 广播广告

覆盖面广，但费用较高

## 03 报纸杂志广告

有选择性地推广目标受众



# 数字市场推广方式

## 社交媒体营销

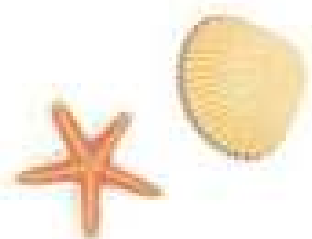
利用社交平台传播品牌  
信息  
与目标受众互动

## 搜索引擎优化

提高网站在搜索引擎中的排  
名  
增加曝光度

## 电子邮件营销

直接发送商业消息给受众  
提高品牌知名度



# 制定市场推广计划

## 确定目标受众

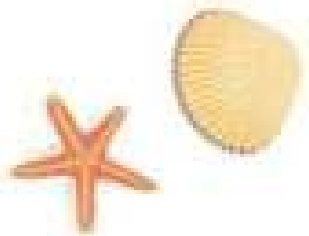
了解目标客户群体特征

## 制定预算计划

合理分配推广费用

## 设定推广目标

明确推广活动的预期效果



# 市场推广案例分析

## 01 成功案例分享

成功推广策略与实施过程

## 02 失败案例教训

分析失败原因及经验教训

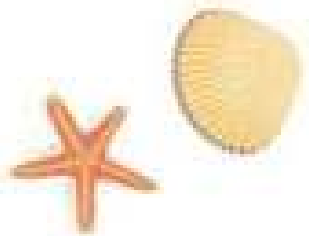
## 03 案例总结与反思

总结成功失败经验，提升推广效果



# 数字市场推广方式 - 社交媒体营销

社交媒体营销是利用各种社交平台进行品牌推广和营销活动的方式。通过发布有吸引力的内容，与用户互动，提高品牌知名度和用户参与度。



# 市场推广计划关键要点对比

**确定目标受众**

**设定推广目标**

**制定预算计划**

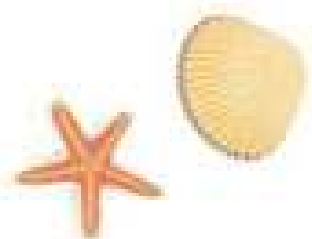
**执行推广策略**

针对性强  
客户群体明确

具体可衡量  
符合市场需求

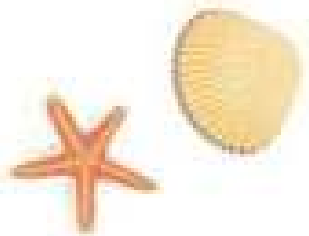
合理规划  
控制成本

落实实施方案  
监控效果反馈



# 市场推广案例总结与反思

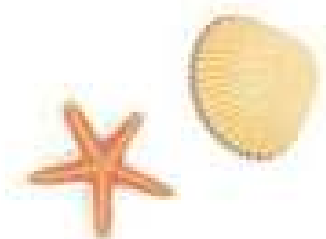
通过成功案例分享和失败案例教训，总结市场推广的有效策略和不足之处，深入分析推广过程中遇到的问题，为未来的推广活动提供经验借鉴。





• 03

## 第3章 市场推广的执行与管理



# 推广活动策划

## 01 制定推广时间表

确保推广进度按计划进行

## 02 分配人力物力资源

合理安排资源，确保推广顺利进行

## 03 确定推广内容与形式

根据目标受众选择适合的推广方式



# 推广活动执行

## 监控推广进度

实时了解推广进展  
随时调整策略

## 紧急应对突发事件

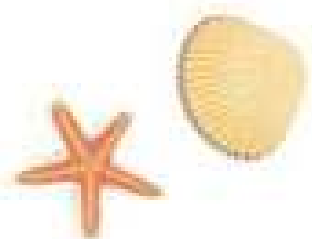
制定紧急处理方案  
保证推广不受影响

## 定期汇报推广效果

汇总数据分析结果  
调整下一阶段计划

## 推广效果评估

收集数据进行分析  
根据结果调整策略



# 推广团队建设

## 激励团队成员

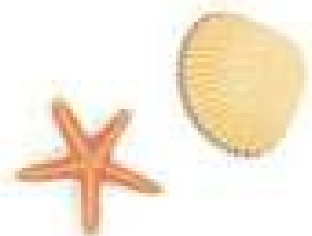
提供奖励激励

## 建立团队合作精 神

加强团队协作，共同完成推  
广任务

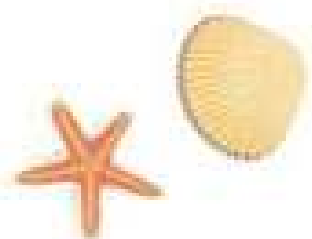
## 培训团队技能

持续提升团队专业水平



# 总结

市场推广经验分享工作坊是一个重要的学习平台，通过对推广活动的策划、执行与管理的学习，可以提高团队的推广效果，同时也能够培养团队的合作精神，建立起一个高效的推广团队。总结经验教训，不断完善推广策略，是推广工作持续发展的关键。



# 成功推广的关键

## 01 目标明确

确定推广目标和受众

## 02 策略灵活

随时调整推广策略

## 03 团队合作

共同努力，实现共赢



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/288017026021006051>