# 营销战略

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-09-06

*第一篇：营销战略营销战略为实现计划目标可采用如下营销方法：1.产品策略：好产品永远是第一位的。正如许多企业“产品质量高于一切”、“好产品远比售后服务重要”等营销观念一样，设计制造出质量优越、外观精美的产品，是在市场上获得成功的最佳方法。买...*

**第一篇：营销战略**

营销战略

为实现计划目标可采用如下营销方法：

1.产品策略：好产品永远是第一位的。

正如许多企业“产品质量高于一切”、“好产品远比售后服务重要”等营销观念一样，设计制造出质量优越、外观精美的产品，是在市场上获得成功的最佳方法。买家购买产品最终还是要看产品的性能，大力组建科研部门，研究制造出更安全、更高效、更节能的等离子灯，会是本公司的核心前提。

2.价格策略：价格是决定公司市场份额和盈利率的最重要因素之一。

介于初期为了扩大市场占有份额并推广本产品，因而采取渗透定价策略（本产品的价格应低于竞争者的价格）。随着企业扩大、技术成熟和规模化生产，采取满意定价策略（君子定价，温和定价），价格进入稳定期。对于数量大的交易能有一定的折扣。不以善小而不为，不以交易量小而不做，数量小的订单一样予以重视。

3.促销策略：广告是打开市场大门的黄金钥匙。

本产品主要用于广场、运动场等大型场所，所以面对的客户多为单位、企业、商户。因此可利用网站媒体、宣传单、杂志、人员促销宣传本产品，并且可为客户提供免费试用服务。待公司规模扩大，有一定的知名度后，找知名人士做代言宣传公司产品。

4.分销策略：一个好的分销网络应该又好又快的将产品送到消费者手中。随着我国买方市场形式出现，顾客在交易市场中的地位逐渐上升，分销渠道就越显得重要，著名的IBM公司在广告中强调“IBM就是服务”，正反映了该公司有关渠道的战略思想。因此，渠道管理构建的主要思路要以顾客需求为起点来指导整个营销流程。以往渠道中的成员合作方式多为交易型，我们要向“关系型”、“伙伴型”靠拢，采取垂直型营销系统，最终实现双赢。

**第二篇：营销战略.doc**

我的：营销战略

1.新产品投入市场，便进入介绍期。此时，顾客对产品还不了解，只有少数追求新奇的顾客可能购买，销售量很低。为了扩展销路，用大量的促销费用，对产品进行宣传。以高价格、高促销费用推出新产品。实行高价策略可在每单位销售额中获取最大利润，尽快收回投资；高促销费用能够快速建立知名度，占领市场。

2.进入产品成长期，这时顾客对产品已经熟悉，大量的新顾客开始购买，市场逐步扩大，我们将把广告宣传的重心从介绍产品转到建立产品形象上来，树立产品名牌，维系老顾客，吸引新顾客，而且产品价值与消费者的心理感受有着很大的关系，抓住这种心理我们会采取声望定价，即针对消费者“便宜无好货、价高质必优”的心理，对在消费者心目中我们的车辆安全系统享有一定声望，具有较高信誉的产品制定高价，同时进行折扣定价，按购买数量的多少，分别给予不同的折扣，购买数量愈多，折扣愈大，鼓励顾客大批量购买，促进产品多销、快销，企业利润增长达到生命周期利润的最高点。

3.当市场需求趋向饱和，潜在的顾客已经很少，我们会通过产品自身的调整来满足顾客的不同需要，吸引有不同需求的顾客，与此同时采取回扣和津贴，购买者在按价格目录将货款全部付给销售者以后，销售者再按一定比例将货款的一部分返还给购买者，减小产品售价降低速度，再不断扩展分销渠道和继续提高服务质量，使企业利润下降减慢。

4.随着科学技术的发展，新产品或新的代用品出现，所以我们把企业能力和资源集中在最有利的细分市场和分销渠道上，抛弃无希望的顾客群体，并采取现金折扣，对在规定的时间内提前付款或用现金付款者所给予价格折扣，其目的是鼓励顾客尽早付款，加速资金周转，降低销售费用，减少财务风险，同时大幅度降低促销水平，尽量减少促销费用，这样有利于缩短产品退出市场的时间，同时又能为企业创造更多的利润。

**第三篇：营销战略**

营销战略

Asea婚礼策划公司，作为一个不断发展壮大的婚庆策划公司，我们与其他婚庆公司与其他公司理念不同，我们提供的是婚礼管家一站式服务。由一个婚礼策划师及其所带领的婚礼策划师团队为新人打造或提供的一个婚礼创意策划执行系统的解决方案。我们的目标是“变婚庆中介模式为婚礼管家服务模式”。婚礼策划师是整个婚礼服务的灵魂，我们服务的全过程包括预定婚礼场地，推荐影楼，挑选礼服珠宝，选择新娘造型，安排婚礼拍摄及影像制作，定制蜜月旅行等等相关服务。以婚礼策划师为主体的婚礼管家服务模式，更能合理的统筹计划婚礼相关事项，给新人提供一种引导式服务，达到省时，省力，省钱的目的。

通过我们服务模式的不同，我们希望在宜昌地区

1.5年内逐步对宜昌高端婚礼婚庆逐步形成垄断的局面。

2.逐步引导和规范宜昌的婚庆市场，摒弃掉千篇一律的主体套餐模式，主打婚礼策划师团队的王牌。

3.步入结婚双方都有工作较忙的白领，金领是我们的营销重点，这部分人也将成为我们主要目标顾客。

4.向婚庆下游拓展，逐步建立影楼摩尔模式一站式服务体系。给新人提供婚纱照的拍摄，酒店预订，婚庆策划服务及执行。

**第四篇：营销战略**

营销战略

根据科特勒的定义，营销战略就是业务单位意欲在目标市场上用以达成它的各种营销目标的广泛的原则。营销战略的内容主要由三部分构成，包括目标市场战略，营销组合战略，以及营销费用预算。从营销管理过程的角度来度，营销战略管理可以区分为三个阶段，即营销战略计划，营销战略执行和营销战略控制。其中，营销战略控制一般有计划控制、利润控制和战略控制三种类型。

市场细分

市场细分是根据用户或购买者的类型和需求的差异，将整体市场区分为若干个子市场，目的是针对不同子市场的特殊但又相对同质的需求和偏好，有针对性地采取一定的营销组合策略和营销工具，使消费者获得购买和消费的满足。对不同类型的市场进行细分，往往需要采用不同的细分标准。例如，对消费者市场细分的标准包括地理、人口、心理、行为等变量。对工业者市场细分包括用户规模、产品用途、使用状况等变量。企业可以根据其中的一个或多个变量进行市场细分。

市场细分

目标市场策略

目标市场策略是企业在目标市场的选择和针对目标市场的营销上所采取的策略。一般有三种基本的目标市场策略，包括：无差异性市场营销策略，差异性市场营销策略，及集中化市场营销策略。这与美国哈佛大学商学院波特教授在他的《竞争战略》一书中提出的三种基本竞争战略，即总成本领先、差异化和集中化战略是一致的。

定位

定位这个词是里斯和屈劳特于1972年在《广告时代》发表的一系列名为“定位时代”的文章中提出来的。他们认为，“定位始于一件产品。一种商品，一次服务，一家公司，一个机构，或者甚至一个人„„。然而，定位并不是你对一件产品本身做些什么，而是你在有可能成为顾客的人的心目中做些什么。这也就是说，你得给产品在有可能成为顾客的人的心目中确定一个适当的位置。”在里斯和屈劳特看来，定位主要是沟通问题，它专注于使产品在顾客心中留下某种印象，而和产品本身几乎没有什么关系。并且在名称、价格或包装上的改变都不过是修饰上的变化，其目的是确保产品在顾客心目中的地位。因此，有人称这种定位为“沟通定位”。现在，人们对定位的理解已不再局限在“沟通定位”上。事实上，市场营销组合的其他因素，包括产品、价格、分销渠道、沟通以外的其他促销因素，以及营销的过程都会影响特定的产品或服务在顾客心目中的地位。而且定位也不局限于产品定位，即“把产品定位在未来潜在顾客的心中”（里斯和屈劳特）。现代市场营销中，定位除了针对某一特定产品或服务的个别定位外，还可以是行业定位——就整个行业来定位；组织定位——把某个组织作为一个整体来定位；产品组合定位——把组织提供的一组相关产品或服务作为一个整体来定位。因此，科特勒认为，定位是为了适应消费者心目中的某一特定地位而设计公司产品和营销组合的行为。

**第五篇：营销战略**

“好宝贝”营销战略分析

营销战略

营销战略分别为：市场战略、网络营销战略及公关战略。

我们的营销主题：是初为父母爱更浓。

市场战略

1以市场状况分析得出“好宝贝”应以快速的专卖扩散形式普及中国婴幼儿市场并占领可占领的优势，并诚邀其他企业加盟，建立属于“好宝贝”品牌的专卖加盟系统。

2销售对象是中国地区家庭0至6岁婴幼儿的妈咪们。

网络营销战略

通过互联网平台让顾客更好的了解好宝贝产品。

1在网上建立属于“好宝贝” 网站，以品牌型网络营销目标，在网上建立“好宝贝”品牌形象，加强与顾客的联系、沟通。

2让顾客参与，提高顾客的忠诚度与报纸和杂志出版商协调定版面宣传“好宝贝”，把网站地址提供出，方便顾客登陆我们。通过”好宝贝“的网页来促进顾客的参与。我们的网页设置了顾客能根据自己的兴趣形成一些有共同话题的“网络社区”，同时也提供了在线联系与顾客增加交流的机会。

公关战略

在推出专卖及品牌形象广告前期，举办与好宝贝品牌定位相符的大型公关渲染活动为专卖店的开展打一个先锋队，举办“好宝贝”活动，口号“宝贝，Go Go Go” 1前提 举办“宝贝，Go Go Go”此次活动，展开宝贝比赛，并以此为契机借助本次活动正式向社会公开亮相。

2举办此次活动目的利用有限的广告费用创造最优势的宣传手段，我们可以调动社会力量与媒介力量，来提高“好宝贝”品牌的知名度、美誉度。

3形式 以好宝贝产品宣传为主线，贯穿整体活动内容，以大的舞台、大影响为宗旨举办本次活动直到圆满成功。

地点：市中心

活动时长：初步定为两小时

活动对象：在各个幼儿园找些比赛选手，现场可自愿参加，通过小朋友的年龄的不同，同龄一组进行比赛，这样的目的持公平、公正的原则。奖品：参赛选手都有礼品相送

4现场穿插有关好宝贝的趣味性问答、讲解及猜测奖活动，并颁发奖品（“好宝贝”用品）

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找