

策略营销：无论什么市场，都能把资产玩起来

运用策略营销意味着先人一步，抢在竞争之前。
这是公司成功的诀窍之一。

新兴公司或中型公司对启建营销过程持犹豫态度，
因为缺乏资源或因为眼见的投资回报率低。



别让成见毁了生意！

策略营销保证：

- 各种类型的客户都能理解您的产品、采用您的产品，而且欣赏您的产品
- 您的专业知识与创新力得到重视
- 您的产品利润最大化

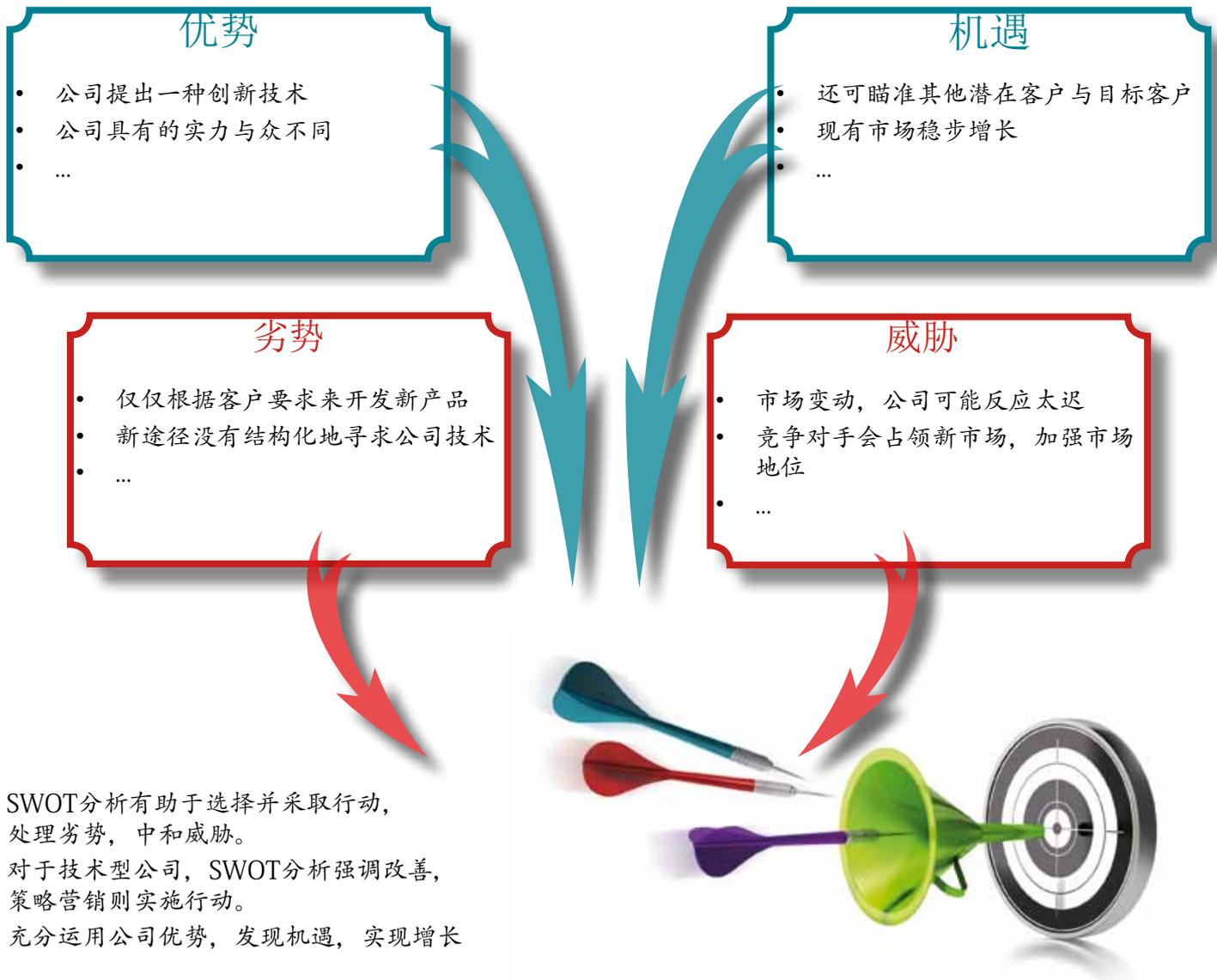
我们即将与您一起：

- 量化、分析、分割市场
- 建立市场-产品配对组
- 根据客户期望重组产品功能结构
- 将市场营销计划实体化



案例学习： 以SWOT(*)法证明策略的必要性

作为国际重点客户的分包商，一个中型公司的案例



SWOT分析有助于选择并采取行动，
处理劣势，中和威胁。

对于技术型公司，SWOT分析强调改善，
策略营销则实施行动。

充分运用公司优势，发现机遇，实现增长

策略营销决定行动计划

- 预测市场动态，转化为商机。这才是市场计划。
- 基于公司优势，建立产品开发策略
- 以新视角分析竞争，设定产品基准线

用AppTek进行策略营销：以增长为指标！

我们进行诊断分析，培训您的团队并协助他们执行产品策略，100%以市场为导向。

(*) SWOT是一种用于制定公司策略的基本工具。它指的是“优势/劣势/机遇/威胁”，用于由内部情况或公司环境驱使的决策过程。