

德国项目 德国市场营销咨询

委托者:

某中国批发商

适用背景:

该中国批发商已经在德国多年，但是需要通过对市场战略的调整提升自身的竞争力，以及提高自己的收益。

任务:

起草相应的市场营销战略

步骤:

第一步:

- 与客户进行初步交流
- 初拟项目计划
- 与德国的市场营销咨询部门一同组建项目小组

第二步:

- 进行市场分析
- 利用 SPSS 对市场分析结果进行统计
- 做出完整的分析结果

第三步:

- 与客户就市场目标问题进行深入交流
- 对推荐的方案进行阐述
- 结合市场调研结果，将市场营销战略进行深加工

第四步:

- 在客户那里将所有结果做成 PPT 文件
- 市场营销战略的应用
- 进一步的控制以及报告成果

成果:

实行新的营销策略之后，该客户的盈利增加了 20%，并且在很短的时间内又新开了一家门面店。