



2019

[老闆必學密招]

神奇 **贏** 運策略

思考模組



# 2019行銷密招大放送!



## 戰略商模 三大原則

1. 收人、收錢、收心，訂戰略
2. 心在那裏，結果在那裏
3. 戰略不對，方向不對，一切白費



# 2019行銷密招大放送!



## 戰略商模 最高境界

1. 無中生有 (成爲整合專家)
2. 以小博大  
投最少錢，得最大結果，用輕產
3. 四兩撥千斤  
蠻幹不如會幹 會幹不如巧幹!
4. 避弱擊強  
閃避弱項 發揮強項 成本低 獲益高，  
P.S.不鼓勵人定勝天 成本太大!

# 2019行銷密招大放送!



## 較高的產業競爭 是觀念的競爭 而不是細節競爭

1. 真正好不是品質好，  
而是與眾不同的定位  
勞力士也不是世界最精確的手錶  
質量很重要 但不是最重要
2. 人們只願意相信自己願意相信的東西，  
人們也總是只去品嚐自己願意  
品嚐的東西，人們心智中的安全才  
是安全

# 2019行銷密招大放送!



## 較高的產業競爭 是觀念的競爭 而不是細節競爭

3. 心隨精英 口隨大眾 要用人的長也用人如短
4. 要出人投地有三個條件:
  - 1.你要行
  - 2.要有人說你行
  - 3.說你行的人, 他必須也行

# 2019行銷密招大放送!



## 經營八大要素 <對象、方法、資源>

### 對象

做什麼? 為誰做? 何處做?

### 方法

開發全新顧客(營業策略)  
維持現有顧客(顧客策略)

### 資源

**人力:** 人事制度、薪資規劃、知識管理、能力管理、資訊管理

**金錢:** 資金籌措與分配

**時間:** 效率、效能、效果

# 2019行銷密招大放送!



## 經營八大要素營業策略

1. 哪些顧客還沒上門?
2. 顧客上門後、如何讓他們掏錢?
3. 如何讓光顧的顧客、再度購買
4. 再做些什麼滿足顧客期待?
5. 如何讓顧客再介紹新顧客



# 2019行銷密招大放送!



## 經營八大要素顧客策略

6. 顧客還有哪裡不滿意?
7. 如何表達對顧客的感謝
8. 還有哪些事是顧客沒想到、但你可以做到的?





# 2019行銷密招大放送!



## 業績變好,四個角度思考

1. 轉換成本：為獲得新顧客，會花掉公司多少成本？
2. 顧客終身價值
3. 蘭徹斯特[弱者法則]：區分弱者和強者的差異
4. 如何創造循環交易



# 2019行銷密招大放送!



## 獲得新客戶 思維&結構

### 2 思維

1. 搶別人的
2. 創造新的



### 2 結構

1. 被找到
2. 被知道

# 2019行銷密招大放送!



## 獲得新客戶 2 個路徑 馬路資源

### 馬路資源

- ① 公關或廣告
- ② 電話開發
- ③ 創造議題，  
舉辦活動
- ④ 持續接觸方案
- ⑤ 寄發信件、目錄
- ⑥ 與別人聯合合作
- ⑦ 展會
- ⑧ 經銷、代理
- ⑨ 加盟、連鎖
- ⑩ 座談會
- ⑪ 商務聯誼

# 2019行銷密招大放送!



## 獲得新客戶 2 個路徑 網路資源

### 網路資源

- |          |        |
|----------|--------|
| ① 官網     | ⑥ 廣告   |
| ② 商城     | ⑦ 網紅   |
| ③ 社群經營   | ⑧ 直播   |
| ④ E-mail | ⑨ 曝光貼文 |
| ⑤ 聯盟行銷   | ⑩ 資源平台 |

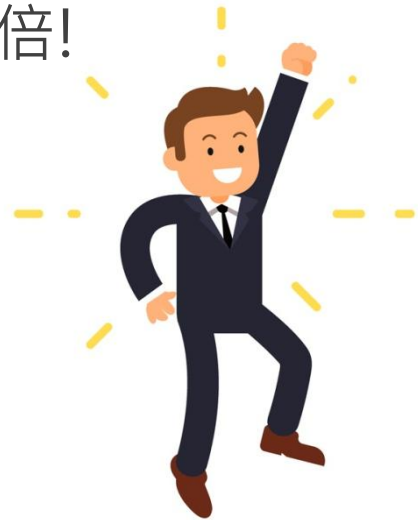


# 2019行銷密招大放送!



## 規劃長期收益方案

1. 有賣相的公司訣竅，在於：  
建立自動反覆出現的營收  
而自動的意思就是：  
同一批客戶不用每個月推銷一遍!
2. 運用會員制創造長期收益  
有會員制的公司，他的價值  
將會是一般公司的三倍!  
(例如好市多)



# 2019行銷密招大放送!



## 會員制獲利將是最大資產

1. 擁有會員可以使公司有規模
2. 會員代表著不是一筆生意而已
3. 而是一段長期關係的開端  
(如:會員權益/好康的運作)
4. 也就是經常性應收的神奇之處  
(可收會費)
5. 利用會員身分，可以作多次促銷，  
以及累積交易促銷

# 2019行銷密招大放送!



## 營運目標管理的**四要點**

1. 可量化、可衡量  
(不要講形容詞如：進步 更好)
2. 要有清晰時間節點 什麼時候做到
3. 要有實施路徑 告訴我怎麼幹
4. 要有對應資源  
(拒絕假設：譬如融到資)

**善用這些模組公式  
訂出您2019營運方案  
祝大家創造千萬營收!**