

B2B 商機：市場開發與行銷策略

2019/5/8 開課

坊間的行銷課程大多為 B2C 的行銷策略與工具，對象多為直接面對消費市場的企業；但就算企業的產品是賣給終端消費者，如果仍須仰賴外部通路，則仍需要具備 B2B 的策略思維，方能擬訂最適合執行的行銷企劃。有鑑於台灣產業多為垂直分工，B2B 市場行銷策略對於台灣廠商更顯重要。

本課程教您如何洞察商機與掌握趨勢，在產品與服務推出前即引爆賣點；同時運用市場區隔、行銷 7P、與行銷溝通的 AIDAS 等理論擬定 B2B 的市場行銷策略，而且能評估與監控行銷效益，並從市場競爭的思維出發，做出具備策略力道的 B2B 行銷企劃案！

學習效益

- 活用產業趨勢與市場商情的分析資料與預測技術，轉化為公司與個人的智慧資本
- 實際製作出企業內團隊可齊力執行的行銷企劃書，提升企業營收，並鍛鍊企劃菁英成為戰將
- 用績效展現能力，培植學員跨世代領導的職場技能

建議對象

行銷企劃經理、品牌經理、產品經理、業務經理 及 相關領域儲備幹部

課程內容

課程單元	大綱
商機洞察與趨勢預測	<ul style="list-style-type: none">■ 企業實作市場調查法則■ 消費行為追蹤研究與洞察■ PEST 市場趨力分析
行銷策略與溝通	<ul style="list-style-type: none">■ 用 STP 搞定行銷企劃案■ 行銷 7P 的戰術設計■ AIDAS 造勢規劃

行銷投資與效益評估	<ul style="list-style-type: none">■ 效益評估五構面■ 行銷資源開拓、協力統整與投放■ 行銷執行成效監控與稽核
市場競爭下的商機開發	<ul style="list-style-type: none">■ 動態競爭中的攻防 策略■ 行銷戰將 DNA■ 案源開拓、培育、到擴大成交

講師

羅澤生 · Industry Insight 執行長

擁有 22 年的業務銷售與市場行銷經驗，曾擔任資策會產業情報研究所研究經理、經濟部技術預測計畫主持人。目前為產業顧問學院特聘講師。

時間地點

時間：2019/5/8 (三) · 9:30 ~ 16:30 。

地點：資策會產業情報研究 (MIC) 研習教室 (台北市敦化南路二段 216 號 9 樓，近基隆路口)

課程費用

課程定價新台幣 4,500 元，5/3 前完成報名享早鳥優惠價 4,000 元，或使用 1 張電子禮券扣抵全額課程費用 (選購網址：<https://mic.iii.org.tw/Institute/eCoupon/Default.aspx>) 。

線上報名

資策會 MIC 產業顧問學院 http://mic.iii.org.tw/institute/course/recent_ins.aspx?sqno=2163

或洽課程專責石小姐，電話：02-2735-6070 #1530 institute@micmail.iii.org.tw

更多課程資訊請參考資策會 MIC 產業顧問學院網站 <http://mic.iii.org.tw/institute/>