

IMP 七大整合行銷流程



7. Tactics (執行計劃)

4P (行銷組合)

1. Product (產品)

核心產品
有形產品
延伸產品
產品種類

導入期
成長期
成熟期
衰退期
產品生命週期 (Product Life Cycle)

2. Price (價格)

訂價策略
吸脂
滲透
競爭
停損

3. Place (通路)

價值曲線 (Value line)
通路管理架構

4. Promotion (促銷)

活動設計
公關 (PR)
數位 (Digital)
廣告 (Ads)
直效 (DM)
人員 (Sales)
溝通組合

經銷商 (推式 Push)
使用者 (拉式 Pull)



1. Goal (目的確認)

1. 經營現況
投資組合 (BCG/PLC)

2. 情報分析
客戶 (Customer)
大環境分析 (PEST分析)
產業分析 (五力分析)
消費者分析

對手 (Competitor)
競爭者分析

公司 (Company)
核心優勢分析

3. 企劃概念

4. 商業模式



2. Situation (現況分析)

現況分析 (SWOT)

內部 (SW)
Strength (優勢) (S)
Weakness (劣勢) (W)

外部 (OT)
Opportunity (機會) (O)
Threat (威脅) (T)



3. Policy (方針擬定)

策略議題

SO 自己優勢+市場機會 增長型

WO 自己劣勢+市場機會 扭轉型

ST 自己優勢+市場威脅 教育型

WT 自己劣勢+市場威脅 保守型

政策方針



4. Objective (目標設定)

市場組合 (ANSOFF)

舊產品+舊市場 市場滲透

舊產品+新市場 市場開發

新產品+舊市場 產品延伸

新產品+新市場 多角經營

成長組合 設定目標



6. Strategy (策略規劃)

STP (市場定位)

1. Segmentation (區隔市場)

消費市場
地理
人口
心理
行為

商業市場
規模
大中小

宏觀
產業
金融
服務
製造
公家

地理
北中南

種類
新購
續約

方式
集中
個別

微觀
準則
擇優
擇廉

流程
競標
議價

2. Targeting (選擇目標)

單一性
選擇性
產品性
市場性
全面性

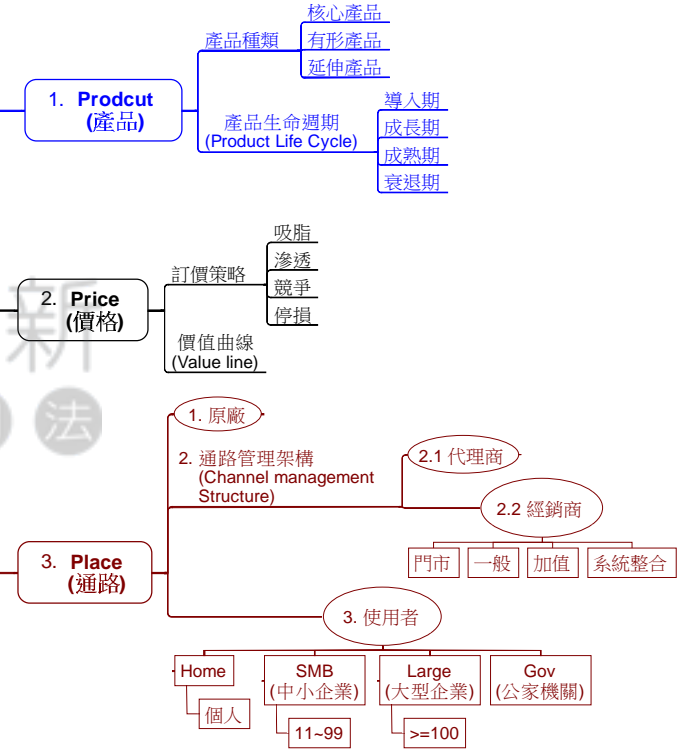
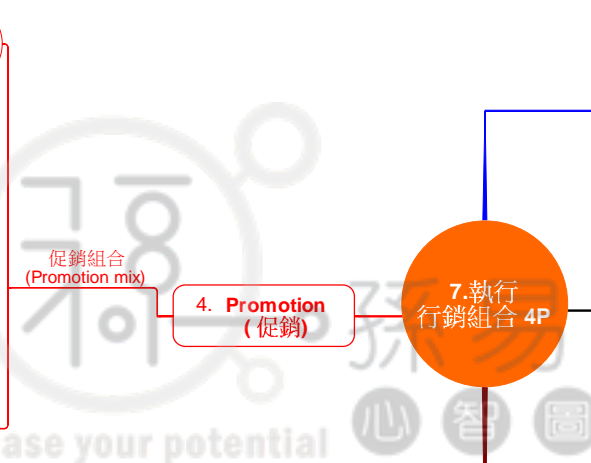
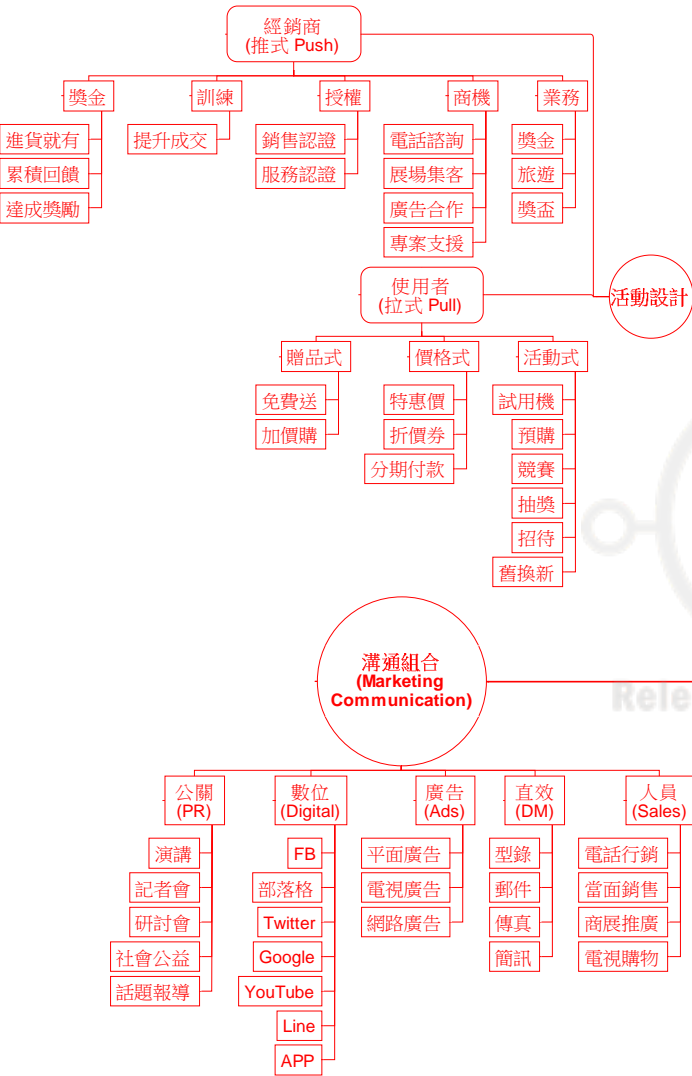
3. Positioning (找到定位)

FAB
客戶要的
對手沒的
自己強的

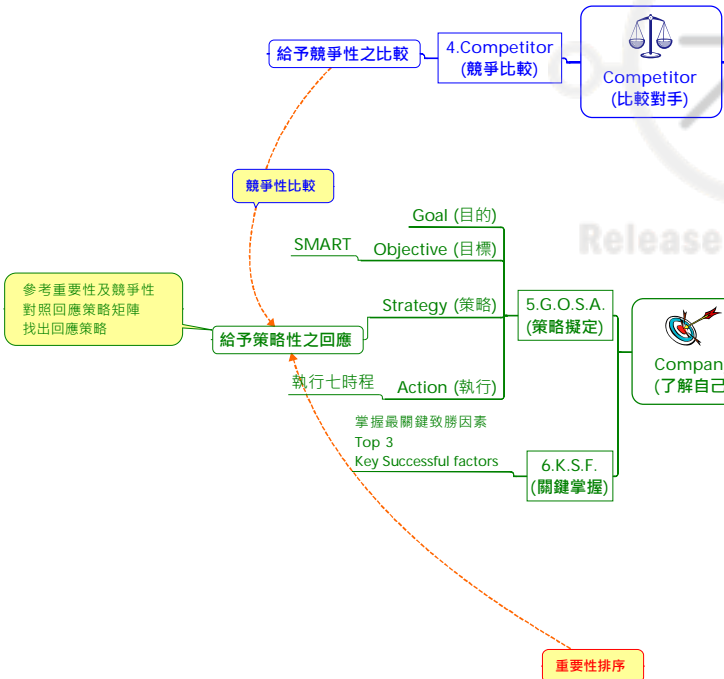


5. Barrier (障礙因應)

列出問題
分析原因
提供對策

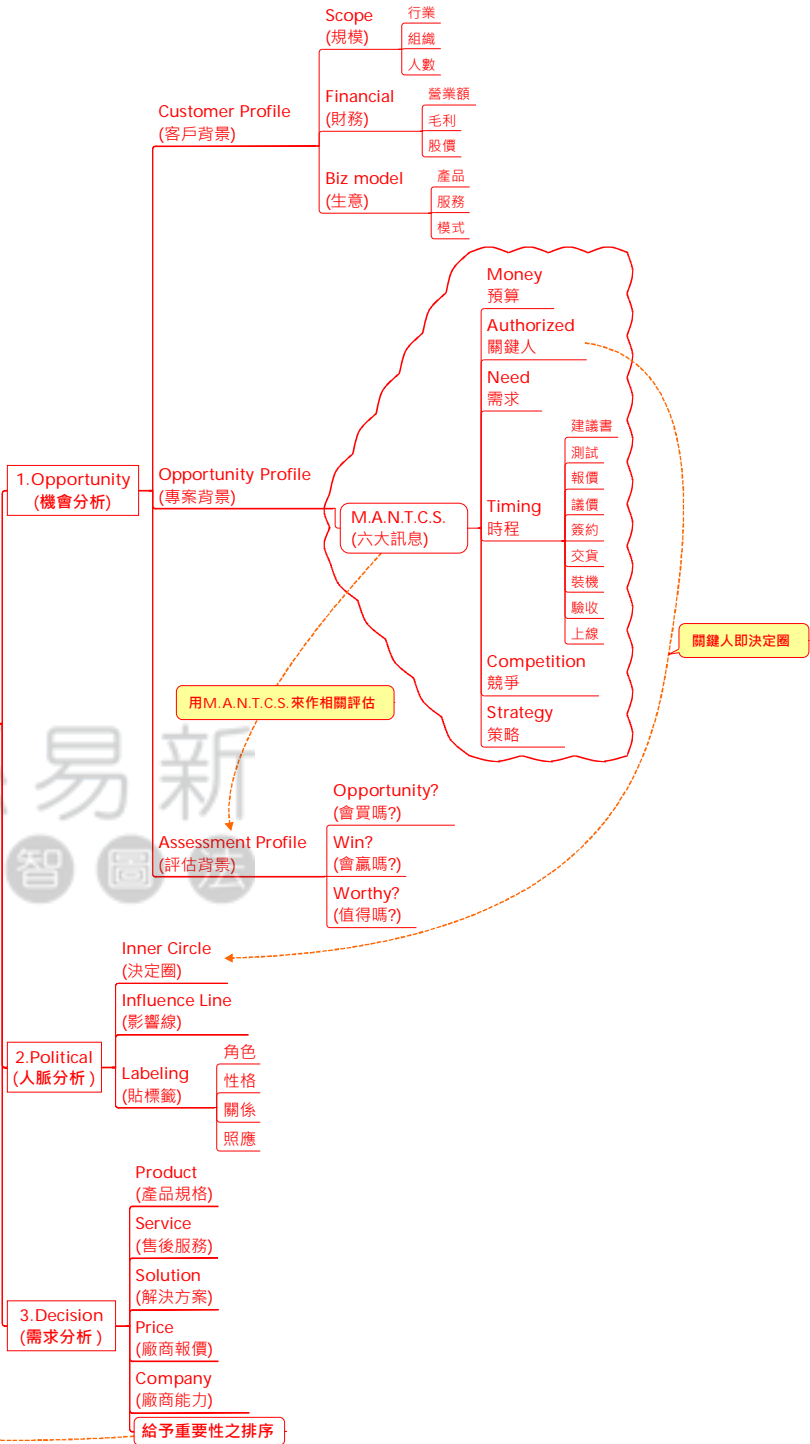


WSP
六大致勝銷售流程



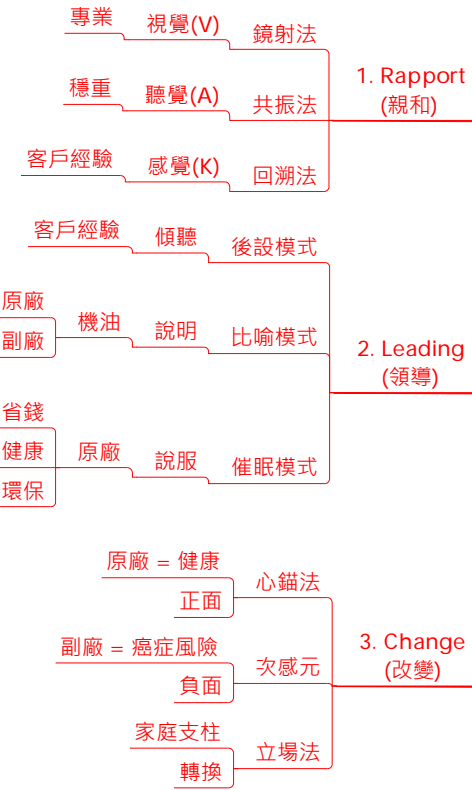
重要性排序

Customer (分析客戶)



關鍵人即決定圈

原廠墨水匣
溝通法則 3S



NLP
說服三部曲

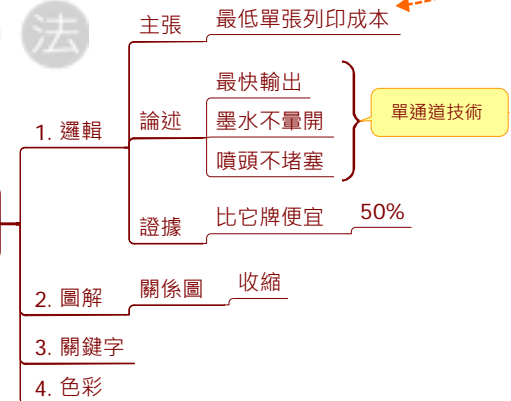
3. Show
(說服力)

1. Story
(故事力)

作簡報



2. Sense
(設計力)



A公司 領導計劃

4. 控制 (Control)

- 1. 目標法則
 - 季 建立
 - 月 審核
 - 目標板
- 2. 時間法則
 - 季 建立
 - 月 審核
 - 時間管理及執行計劃

1. 計劃 (Planning)

- 1. Goal (目的確認) 進攻影印機市場
- 2. Situation (現況分析) 印表機市場已紅海 尋找新商機
- 3. Policy (方針擬定) 服務為主 雲端管理
- 4. Objective (目標設定) 年營業額 1億到18億 市佔率 5%到52% } 三年
- 5. Barrier (障礙因應) 使用習慣 說明數位面板才是趨勢 通路 尋找OA新通路
- 6. Strategy (策略規劃) > 5包紙 管理服務 < 5包紙 硬體賣斷
- 7. Tactics (執行計劃) 按照以上·寫下執行細節

3. 領導 (Leading)

- 1. 訓練法則
 - 年 檢查是否把人放在最正確位置 在職經驗 (On-Job Experience)
 - 資深輔導資淺
 - 季 面談 教練指導 (Coach, Guidance)
 - 年 做員工職能訓練分析圖 專業訓練 (Professional Training)
 - 安排職場五力課程
- 2. 激勵法則
 - 年 檢查員工薪水 根據表現調整 保健因子
 - 新學習 專案指派 雙因子理論
 - 存在價值 激勵因子
 - 月 貢獻專長 讀書會
 - 責任 = 薪資+福利+栽培 期望理論
 - 公平執行 公平理論
 - 創造合作文化 合作
 - 移出不適任員工 調整 衝突管理
- 3. 衝突法則

2. 組織 (Organization)

- 1. Forming (組建) Happy Winning Team
- 2. Storming (風暴) 真心話大考驗
- 3. Norming (規範) 開始訓練 成立戰鬥小組 栽培小組長
- 4. Performing (展現) 大幅成長 複製成功案例
- 5. Adjourning (休整) 關心員工下一步 找尋新目標 挑戰新商機 啟動新學習 職務調動