

# 水平营销--思维,应用及实战

2009年6月25-26日,上海长城假日酒店

- 您是否知道有两种截然不同的营销思维方式?
- 您是否了解究竟什么是营销创新的最高层次?
- 您是否能道破众多营销经典案例背后的玄机?
- 您想成为一个甚至多个营销传奇的缔造者吗?
- 您是否期待在营销实战中用“神来之笔”来演绎“技惊四座”?

当传统的营销手段无法在逆境中给我们“雪中送炭”时,当市场环境的恶化使我们迫切需要“营销创新”时,当每一分营销投入都显得“弥足珍贵”时,当我们穷竭思虑仍不得妙法时,我们需要一种新的营销思维给予我们指引、启迪与醍醐灌顶。

2009年6月25-26日,对任何营销者而言,那将是让我们见证奇迹出现的一刻!水平营销思维,颠覆,突破,超越,我们期待您成为创造营销传奇的那一位!

## [关于水平营销思维]

1. 大禹治水、围魏救赵、草船借箭、空城计... 您是否能洞悉这些熟悉的典故背后暗藏着怎样的非凡思维?
2. 7-11、麦当劳、奔驰、达能、惠普、沃尔玛,这些著名品牌的成功是源自怎样与众不同的营销手法?
3. 嘘嘘乐的成人纸尿裤、DELL的产品直销模式、电影《高考1977》先看再付钱的策略,这些看似偶然的创意,背后隐含着怎样相同的营销原理?

市场营销(MARKETING)中有两个截然不同的思维方式,一种注重在某一特定市场内部的调整,我们目前采用的常规营销手段大都属于这一方式;另一种是通过对市场,产品及营销组合作适当改动,来产生新用途、新情境、新目标市场以开创新类别,从而重组市场。我们称第一种为纵向营销思维,而第二种为水平营销思维。

## [学习水平营销思维的 8 大理由]

1. 水平营销思维往往能在传统营销无法取得效果时出奇制胜。
2. 水平营销思维能开创全新的能提升销售额的领域。
3. 水平营销思维制造的显著差异化能一下子甩掉竞争对手。
4. 水平营销思维能在目标市场萎缩衰退时找到新的“绿洲”与“蓝海”。
5. 水平营销思维所产生巨大效应与效益的背后却是绝对的低成本。
6. 水平营销思维是传统的垂直营销思维不可或缺的补充。
7. 水平营销思维是几乎当前所有中国营销者的弱项与空白。
8. 水平营销思维已经被实践所证明是创造经典与书写神奇的力量之源。

## [本次公开课的 7 大价值]

1. 本次公开课是中国营销领域首次以“水平营销思维”为主题的公开培训。
2. 本次公开课 85% 以上的内容将超越科特勒《营销学》一书所设框架，能让任何参加者耳目一新。
3. 本次公开课将贯穿古今中外大量精彩的案例以使课程内容深入浅出，使人豁然开朗。
4. 本次公开课将以“实战训练”替代“理论讲解”，大量实战练习将使参加者能达到应用水平营销思维的方法来解决自身营销问题的高度。
5. 本次公开课将提供能迅速提升水平思维能力的工具及方法，能让任何从未接触过水平思维的参加者把握水平思维的精髓。
6. 本次公开课的参加者均是传统营销领域的高手，两天集中式的激荡思维与交换经验，必将让每个人脱胎换骨。
7. 本次公开课的讲师秦老师既是中国水平思维的资深专家，又长期担任营销副总裁之职，可谓少有的思维与营销双业兼修。

## [课程 5 大模块]

1. 水平营销思维与垂直营销思维差别与互补
2. 水平营销思维的核心原理及方法
3. 水平营销思维在创新市场及用户层面的应用
4. 水平营销思维在创新营销组合层面的应用
  - 水平营销思维在创新产品层面的应用
  - 水平营销思维在创新价格及支付方式层面的应用
  - 水平营销思维在创新经销渠道层面的应用
  - 水平营销思维在创新营销传播层面的应用
5. 水平营销思维的实施及整合使用

## [课程大纲]

<b>第一模块</b>	<p>1. <b>水平营销思维与垂直营销思维的对比与互补</b></p> <p>为什么当前环境下营销者必须学习水平营销</p> <ul style="list-style-type: none"><li>---传统的垂直营销思维面临的 6 大严峻挑战</li><li>---传统的垂直营销思维框架下所产生的营销创新已无“新”可创</li><li>---绝大部分营销经典范例都应用了“水平营销思维”</li></ul> <p>水平营销思维和垂直营销思维的五大对比</p> <ul style="list-style-type: none"><li>---5 大对比凸现本质区别</li><li>---水平营销思维彻底颠覆传统营销流程</li></ul> <p>水平营销思维和垂直营销思维不同的适用情境</p> <p>水平营销思维和垂直营销思维如何互补与整合</p>
<b>第二模块</b>	<p>2. <b>水平营销思维的核心原理及方法</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>---水平思维方法的核心原理</li><li>---水平思维实现创新的三步流程</li><li>---学习古今中外经典的水平思维案例</li><li>---水平营销思维创造神奇的 6 大手法</li><li>---三步流程及 6 大手法营销中的实战范例</li><li>---把握水平营销思维及其应用的大型训练</li></ul>
<b>第三模块</b>	<p>3. <b>水平营销思维在创新市场及用户层面的应用</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>---从界定市场转变为创造市场</li><li>---用户及市场层面决定竞争优势的 6 大要素</li><li>---6 大要素与水平营销思维 6 大手法之间的实战组合</li><li>---大型实战训练</li></ul>
<b>第四模块</b>	<p>4. <b>水平营销思维在创新营销组合层面的应用</b></p> <p>水平营销思维在创新产品层面的应用</p> <ul style="list-style-type: none"><li>---产品可产生水平营销的 4 大要素</li><li>---4 大要素与 6 大手段的组合</li><li>---大型训练</li></ul> <p>水平营销思维在营销组合创新方面的两大策略：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>---借鉴策略</li><li>---创造策略</li></ul> <p>水平营销思维在创新价格及支付方式层面的应用</p> <p>水平营销思维在创新经销渠道层面的应用</p> <p>水平营销思维在创新营销传播层面的应用</p> <p>大型综合训练</p>

## 第五模块

### 5. 水平营销思维的实施及整合使用

- 水平营销思维实战成功的条件
- 如果管理水平营销思维实战的成功
- 案例练习

#### [授课讲师]

秦老师是《水平营销思维》课程中文版的开发者之一，也是德·波诺水平思考课程的认证讲师，更是长期担任企业营销高层的实践者。之所以秦老师能致力于《水平营销思维》的开发，是因为她是中国少有的兼具思维创新背景及营销实战背景的讲师。

秦老师曾是全球最大的电子商务网站阿里巴巴（中国）网络技术有限公司的管理层骨干，经历了公司规划、团队建设、企业文化整合、平台搭建等一系列过程，积累了丰富的管理经验及创新理念。自 2002 年转入职业讲师后，她一直专注于思维创新程的开发、实践、培训及咨询服务，并成为思维导图这一工具在中国地区最主要的推动者之一。同时，她也是一家具备行业领袖地位的咨询平台的创始人，经历了这个平台由小到大，推广向全国，并赢得广泛知名度与行业领袖地位的全过程，在这一过程中，她的创新的营销手法与推广方式引起了广大的关注与认可。

她创新的营销手段大大降低了公司的营销成本，却极大地超越的营销目标；她创造的产品组合令竞争对手叹服，而她创新的新代理机制吸引了大量代理商加盟。

在成功吸引了风险投资后，秦老师主动担任公司主抓营销的执行副总裁，希望把自己的“水平营销”的理念进一步付之实践,进一步创造辉煌。

秦老师的很多课程自 2002 年推出以来，率先在上海和长三角地区引起了极大的关注，《青年报》、《文汇报》、《黄浦教育报》、《上海热线》等多家媒体对这些新颖的培训课程和培训领域进行了报导。

秦老师的课程受到了许多知名企业经理人的欢迎，来自西门子移动、方正科技、伊莱克斯电器、华为科技、中兴通信、太平洋人寿/财产保险公司、中国网通、芬欧汇川纸业、艾利（中国）有限公司、上海银行、金茂集团、东方希望集团、中宏保险、郑明明化妆品有限公司、锦天城律师事务所、上海药业集团、麒麟鲲鹏药业集团、施耐德电气、浙江纵横集团、阿里巴巴（中国）的百年客户培训、大连实德集团、中国移动通信集团云南移动、云南烟草集团、新加坡佑康集团等中外企业、大中型民营企业的众多经理人都参与了培训。

同时，秦老师的创新营销课程受到了知名高校的关注。如浙江大学、复旦大学、上海金融学院、浙江金融学院的高管班、总裁班、MBA 班等纷纷邀请其授课，并成为学校开课招生具有新颖性和吸引力的经典科目。

秦老师善于总结，长于引导，注重在培训中从对象出发、从企业现状出发、从问题出发，培训的理念性和工具性结合的很好，给人以清新、流畅、实效、幽默的感受。在公司担任高层主管的背景，使得秦老师在课程中融入了丰富的管理案例，并要求学员实际参与，实战演练性很强，学习过程充满了智慧的激荡和快乐的笑声，培训结束后，许多学员提出的解决方案成为高官层重要的参考依据。

# 水平营销--思维,应用及实战

## 报名回执

### [训练营费用]

人民币 4980 元/人, 包括培训费, 教材费, 结业证书, 2 天的午餐和茶点。

### [参加对象]

企业总经理, 销售副总, 营销总监(经理), 销售总监(经理), 市场总监(经理), 区域销售经理, 产品(品牌)经理等

### [报名表]

请填写本表并传真至 021-5478 8957, 我们将通过电话或 email 与您确认。

如果你有任何问题或要求, 请联系黄先生, 李小姐, 021-5478 8759。谢谢!

公司: \_\_\_\_\_ 地址: \_\_\_\_\_

联系人: \_\_\_\_\_ 职务: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_ 传真: \_\_\_\_\_

### 参会人员 (请注明参加训练营部分)

姓名: \_\_\_\_\_ 职务: \_\_\_\_\_ 电话/手机: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

姓名: \_\_\_\_\_ 职务: \_\_\_\_\_ 电话/手机: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

姓名: \_\_\_\_\_ 职务: \_\_\_\_\_ 电话/手机: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

### [报名流程]

1. 请填写本回执并传真给我们。
2. 我们将与您电话或 Email 确认, 并提供付款信息。
3. 请按照付款信息付款, 我们将在收到款项后提供正式发票。
4. 我们将在会前一周提供给您确认函, 供您现场报到。