

# B2B 品牌行銷策略

本課程將由具豐富品牌營運經驗的講師，從0到1帶您學會品牌行銷的策略規劃及執行步驟。

同時將透過個案分析，讓您瞭解如何進行品牌的市場區隔、目標對象選擇、訴求與溝通等，以有效傳遞品牌訊息予客戶，提升貴公司客戶的採購意願與品牌忠誠度。

**師資 溫慕珪** 現任創宇數位執行長/台灣行銷傳播專業認證協會理事長/世新大學公廣系助理教授/動腦網站行銷專欄作家  
曾任明基電通(BenQ)全球品牌管理中心處長、台灣樂金(LG)廣告行銷部協理



## 【課程大綱】

### 1. B2B行銷觀念

你是在做行銷還是推銷？B2B與B2C行銷的差異、消費者導向的行銷觀念 | B2B需要品牌嗎？B2B品牌觀念及行銷重點

### 2. 找出企業可行的市場行銷定位

發現行銷問題來源 | B2B個案討論

### 3. 企業的行銷策略決策

B2B的行銷企劃流程 | SWOT分析及應用、市場策略議題 | STP分析：如何精準分眾，找到目標對象、如何利用策略草題找到您的品牌定位 | B2B個案討論

### 4. B2B行銷策略的執行

三種行銷策略：紅海、藍海、差異化 | 行銷定位包裝：感性與理性、價值與價格 | 整合行銷工具：數位與非數位工具之串聯 | B2B個案討論

【時間】110年2月23日(星期二) 9:30-16:30

【地點】桃園市桃園區中正路1082號28樓 (中悅世界中心)

【課程費用】3,000元/人；兩人(含)以上報名優惠價 2,500元/人 (含稅、午餐)

【聯絡方式】陳小姐 03-356-1836#11 | yhchen@taitra.org.tw

【主辦單位】外貿協會 | 桃園辦事處

我要報名