



B2B品牌行銷策略

本課程特邀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。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，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 溫慕堯 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	(2)找出可行的市場行銷定位
<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 發現行銷問題來源
(3)企業的行銷策略決策	(4)B2B行銷策略的執行
<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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

※本課程歡迎業者提出行銷遇到的困難作為個案分析，詳情洽承辦人。

【主辦單位】外貿協會桃園辦事處

【時間】7/5(一) 14:00-17:00、7/6(二) 14:00-17:00，共計6小時

【地點】線上視訊教學：Google Meet

【課程費用】兩日合計優惠價 每人 2,000元(含稅)

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

我要報名