

B2B品牌行銷 與市場拓展策略

楊富翔 講師

現任廣泰金屬集團 董事長特助兼企劃室主管
曾任職於華廣生技、麗豐實業等知名企業
曾擔任新南向-一國一中心，市場開發講師
資深B2B市場開拓、行銷和銷售顧問

課程目標

面對全球市場，應如何挑選優先且適合的市場進行拓展與潛在客戶開發。本課程由資深講師透過實例操作，讓您具體習得市場找尋、分析、業務目標設計、商機開發、諮詢式銷售及客戶維繫的流程與模式，並教授您B2B企業如何結合客戶拓展與品牌形塑、數位行銷與實體接洽，於市場建立客戶品牌認知，傳遞企業品牌價值，讓貴公司的業務開發與品牌行銷有正向的相互影響，而能更有效率地拓展客戶並取得品牌經營效益。

1 學會重點市場找尋和分析

2 學會品牌行銷的理論和實務操作

3 學會市場拓展的技巧和能力



市場找尋和分析
B2B業務開發前的
知識力



潛在客戶導流
Inbound/Outbound
marketing



客戶開發
針對品牌行銷與
國際市場B2B



讓潛在客戶有感
滿足需求點或痛點



客戶關係經營
Customer Lifetime
Value



<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1140624s>



03-5163333 #18
拾小姐



ashleyshih@taitra.org.tw

