

## 营销的含义是什么,该如何做产品营销 - 网创妙策

营销的关键在于“营销”二字。个人理解就是操作，想做好销售，就要有整体的运营思维，一般来说，做得好的企业，其运营团队的营销能力都很强，营销包括品牌推广、产品策划、客户导向等一整套流程。产品怎么做，怎么低成本营销？无论你在推广什么样的产品，首先我们需要对产品的消费群体的特点有足够的了解，同时我们也需要了解你的竞争对手的产品特点，产品优势和劣势，一切准备就绪后，我们会根据用户群体喜欢的内容发布推广产品，将产品“送”给客户。

### 1、做什么行业或者说什么产品的销售好？

房地产的销售：二手房、一手房房产销售，赚钱就是赚的信息差的钱，提成高，可是大多数人坚持不下去。保险的销售：这就更好赚了，基本上产品都是保险公司已经测算好的，你拿出来尽管卖，卖出去就有佣金，佣金还高，而且还正规，可是大多数人都挺讨厌的，根本原因就是：国内这些搞保险销售的都不知道跟哪个搞传销的学习的销售手段，哎，一言难尽，

贷款的销售：去年前年还挺好做，不过现在也好做，疫情期间，大量人、企业都需要贷款，所以，也是一样，一本万利。信用卡、POS机、刷脸机：这些其实跟贷款类似，别看不起路边、银行里摆摊办信用卡的，其实稍微努力点，每个月过万问题不大，办一张信用卡大约提成50-200元不等，而且只要有社保、有工作、之前有信用卡更好办了，而且还可以办理不同银行的，所以，你懂得，一个月下来轻松过万收入，

### 2、营销的含义是什么？如果老板不懂营销，企业做的好吗？

营销营销，关键在于前面这个营字，个人理解就是运营，想把销售做好，整体的运营思维一定要有，一般做的好的企业，他们的运营团队营销能力都是很强的，营销包含品牌推广、产品策划、客户定位等等一个整套的流程。第二个问题，老板不懂营销能不能做好企业，理论上来说老板可以请专业的职业经理人如销售总监之类，来打理自己的公司营销，不过，一般来说，任何公司的老板都是会营销，懂营销的，

### 3、用心做好产品却卖不出去，该如何做产品营销？

好产品很多，但不一定有人识货。经常出现好产品无人问津，产品一般，很多人喜欢，这种很尴尬的事情不少，营销就是需要换起用户或者消费者对产品的兴趣，塑造价值，满足客户需求的同时，让产品销售更多，更快，更贵，更加持久。产品要怎么做，怎么低成本营销呢？第一，互联网时代，我们怎么看待产品？互联网时代

的产品，有功能产品，这是产品的基础属性；然后是价值产品，解决用户基础痛点，最后是精神产品，解决消费者体验和情感。

一个好产品应该同时具有着这三个属性，江小白和小罐茶，这样的产品好不好？这些现象级的产品，很多人还是负面评价，但不影响他们的销售，江小白一年10亿，小罐茶据说操盘团队分了11亿，据说，没有具体数据，大家看看就好。第二，产品场景化解决方案这说明了这些产品深刻的洞察了消费者心理，江小白：90后聚会的心情释放，场景之下的产品致胜，酒好喝吗，不好喝又怎样！小罐茶，一罐就是一泡，高大上的包装，大师手笔和监制，有面子，刚好拿来送礼，也是场景的胜利，

产品是什么？是一种场景之下消费者痛点的解决方案，场景就是流量，场景就是刚需。当然还有品牌IP化的塑造了，这里不详细展开，简单介绍一下：包括了品牌势能塑造，品牌话题、内容能力，品牌人格化；品牌整体价值体系：定位、核心价值、品牌使命、愿景、品牌故事、形象、个性、广告语和背书等，第三，互联网商业模式设计。互联网商业模式，是互联网时代产品快速裂变的利器，做好核心产品，引流形成数据，由核心产品延展其他产品和业务，打造生态和平台，这是互联网企业的商业模式，也是互联网生态圈、平台得以实现的不二法则，

好的模式是自发的，充满驱动力的。认识投资人参与，让消费者分享，就是参与者基本什么都不做，投资就会盈利，比如现在互联网公司基于供应链和核心优势的S2B2C模式，第四，匹配资源运营，解决落地问题。任何不操作的策划，不管效果如何，都是耍流氓，一个项目最重要的是能够导入资源形成正常运转，拥有造血能力。资源不是你一开始就有的，需要在过程中整合，项目和产品要有足够的吸引力，资源可以很容易的自然整合。