

KURSUS STRATEGI PEMASARAN INOVATIF

Copyright Reserved ©NEDC 049664909

SIPNOSIS

Kebanyakan IKS cuba memasarkan produk dengan meniru cara syarikat besar (MNC). Ia petanda kegagalan kerana syarikat besar sentiasa akan berupaya untuk "outspend", "outpromote", "outstaff". Pemasaran Inovatif adalah jawapan yang telah terbukti membantu ratusan usahawan terdahulu.

OBJEKTIF

- Menggandakan Jualan dengan meningkatkan kepuasan pelanggan.
- Mempertingkatkan Keuntungan Syarikat
- Menjimatkan Kos, Masa, & Tenaga
- Menguasai Pasaran dengan mengalahkan pesaing.

METHODOLOGI

- Syarahan & Ujian & Board Game - Video & Komen Peserta
- Pembentangan Peserta & Gerak Kerja - Analisa Kes & "Role Play"

PESERTA

- Usahawan Wanita / Pegawai Pembgn Usahawan / IKS / Stokis Negeri /

TEMPOH

3 HARI

KANDUNGAN

- Pengurusan – 5 Peluang ketika Kegawatan Ekonomi / Pengurusan Masa & Tenaga / Motivasi Usahawan / Tips Atasi Sykt Besar / Outsourcing
- Pemasaran – Pemasaran Tradisional vs Pemasaran Inovatif / Bagaimana ada 500 jurujual / Direct Mail / Free Publisiti / Media TV / Media Cetak / Classified Ads / Cross Selling / Upselling /
- Produk – Unique Selling Proposition / Rahsia Guinness Record Holder / Keluarkan Genius Dr Dalam Diri Anda / Ujian Selesai Masalah Pelanggan / Pemilihan Produk / Celebrity Endorsement / Produk Testimonial
- Kewangan – Budget Pemasaran / Margin Produk / IRR / Growth Rate / Strategi Harga/ Insentif Usahawan /

OUTPUT PEMBELAJARAN

- Keupayaan menyelesaikan masalah pelanggan & bina pelanggan seumur hidup.
- Kemahiran menggunakan senjata pemasaran dengan budget yang rendah.
- Keupayaan meningkatkan jualan dengan meningkatkan jumlah pelanggan / kekerapan & mengurangkan "attrition rate".
- Keupayaan merangka Pelan Pemasaran 52 Minggu & menguji keberkesanan setiap strategi setiap minggu.

JADUAL PROGRAM

Hari 1 :

Modul1 : Pengenalan Sistem Pemasaran Inovatif

Modul 2 : Gandakan Jualan Dgn Surat & Database Rujukan Pelanggan

Modul 3 : Pemasaran Menggunakan Ekspo Perdagangan (Trade Show)

Hari 2 :

Modul 4 : Gandakan Jualan Dgn Publisiti Percuma TV

Modul 5 : Gandakan Jualan Melalui Endorsemen Persatuan

Modul 6: Pemasaran Menggunakan Suratkhbar / Majalah / Media Cetak

Modul 7: Pelan Tindakan & Pelan Pemasaran 52 Minggu

Hari 3 :

Modul 8:Gandakan Jualan Dgn Pelbagai Sumber Pendapatan /Perniagaan

Modul 9 : Contoh Model Berdaya Maju Bg Usahawan Baru

Modul 10: Gandakan Jualan Dgn Sistem Bisnes Networking Kreatif

TESTIMONIAL

USAHA WAN PENGELUAR HERBA

MARA & FAMA– Seluruh Malaysia

MECD – Program Phaser – Program Pembangunan Usahawan Intensif

MAJU KAN – Sales Team Analysis / Pemasaran Inovatif / Promosi 52 Minggu

SENJATA

Database Pelanggan / Surat / Rujukan / Formula 1440 / Testimonial

VIDEO

Promosi & Publisiti : **Publisiti Percuma di Kedai Makan NTV 7 / Jati - TV 1**

Produk : **Rahsia 40 thn -Tupperware – Jual & Demo - Parti Rumah ke Rumah**

Pengedaran : **Rahsia Ais Krim sejak 1956 kini 600 Van – 400 kon / sehari**

Kajian Pelanggan : **Kaji Pelanggan Industri Runcit – Rahsia No 1 Pemasaran**