**心智营销——快速引爆品牌的秘笈**

**Mental Marketing - The Secret to Quickly Detonate the Brand**

**排期/Schedule**

**上海：**2020年09月10-11日

**北京：**2020年07月16-17日，2020年10月22-23日

**深圳：**2020年06月11-12日，2020年11月19-20日

**费用/Fee：**

**5800元/人**（含午餐及茶歇）

**培训议程/Agenda**

|  |  |
| --- | --- |
| * 08:30-08:55 签到 Register | * 12:00-13:00 午餐 Luncheon |
| * 09:00-10:30 培训 Training | * 13:00-15:30 培训 Training |
| * 10:30-10:40 茶歇 Coffee Break | * 15:30-15:45 茶歇 Coffee Break |
| * 10:40-12:00 培训 Training | * 15:45-16:30 结束Training end |

* **活动纲要/Outline**

|  |  |
| --- | --- |
| **一、一分钱广告不打也能让商品畅销**  　　- 锁定一定能击中的地方，便能提升打击率  　　- 畅销品必须具备的3种实力  　　- 轻爆款战略的创意方法  　　- 势能，它决定你能走多远。  　　- 互联网时代，必须用互.联.网的方法。  **二、好的卖点一定要契合消费者的出身**  　　- 用一句话说服消费者购买  　　- 每个人都抗拒不了  　　- 7个切入点，3个落脚点  　　- 潜入目标消费者的心智模型  　　- 制作自己的心理角色坐标图  　　- 定位消费者的2大维度  　　- 让商品畅销的4个核心要素  　　- 卓越营销策划人的5个习惯和6条经验  **三、我能看到你在想什么？心智营销如何影响用户的行为**  　　- 从推销到勾引，以心理学为基础的现代营销  　　- 让消费者的欲望一丝不挂  　　- 购物，不只是买东西那么简单  　　- 如何将顾客的需要转化为欲求  　　- 把任何东西卖给任何人的"GOG原则"  　　- 给消费者的潜意识植入记忆  　　- 像读书一样阅读用户的大脑 | **四、用户为什么购买？**  　　- 有时候你完全没有欲望，有时候却又头脑一热  　　- 给商品贴上"隐形标签"  　　- 节省心智能量的6个快捷键  　　- 把乏味的购买过程变成绝佳的购物体验  　　- 让消费者俯首称臣的力量  　　- 解锁用户购买的每一个心理环节  **五、来吧！按下那个按钮**  　　- 口渴的人为什么不爱喝矿泉水  　　- 被操纵的潜意识  　　- 他们从3岁开始就给你洗脑了  　　- 引导思想和行为的"黑匣子"  　　- 先催眠，后洗脑  　　- 一键下单！专业销售员做不到的事  　　- 引发情感共鸣，和消费者一起尽情摇摆  **六、别看着，想想下一步该怎么干！** |

* **讲师介绍/Lecturer**

**姜老师**

* 斜杠中年。业界人称『大胡子』。
* 18年软件职业生涯。
* 36Kr.Kr空间私董会创业导师，『跨界疯人院』院长，『VTC』社群的联合创始人。
* 2000~2003年，先后为中科院计算所、IBM提供服务
* 2003年，第一次创业。为中石化、中石油提供软件开发服务。
* 2009年，第二次创业。专注互联网2C类产品。
* 2017年，转型投资人。
* 当年荣获36Kr.Kr空间年度荣誉导师。
* 自2011年，开始出席各类产品、开发者大会。
* 作为商业模式闭环的一部分，2010年起以咨询顾问、企业教练及外聘讲师的身份与多家企业、公司交流学习，教学相长。

**所授课程内容涉及以下五大类别（可按企业实际需求定制）：**

* 互联网+产品思维
* 全脑思维下的用户体验
* 敏捷开发落地研修之旅
* 产品『黑客』
* 新媒体运营系统全攻略

**作为教练和讲师先后服务过：**

* 互联网相关：阿里、百度、网易、京东、唯品会、易车网、边锋、魅族、金山软件等；
* 国有央企：上海电信、招商银行、工商银行、招商证券、蓝汛控股(ChinaCache)等；
* 知名外企：Adobe中国、斯伦贝谢、思科、爱立信、花旗银行、玫琳凯中国等；
* 上市企业：万科、平安、顺丰、汤森路透、摩托罗拉、东芝、奔驰等。