高新技术企业营销论坛

《高科技企业营销中的四大核心问题》

本论坛的内容完全来自对近百家高科技企业营销现状的分析总结，深入解剖高科技企业在营销中的不足与常犯错误，高度概括为高科技企业营销中的“四大核心问题”。内容丰富，案例充分，让所有的参与者置身企业营销境况之中，既学习知识又反省自身。分享内容接地气、讲实效。

1、为什么营销是企业最核心的竞争力？

2、高科技企业营销中的四大核心问题：跟不上、看不到、做不来、守不住。

3、跟不上早晚被市场所淘汰！跟不上营销的变化，跟不上互联网思维。

4、看不到早晚让企业陷入危机！高科技企业营销布局的重要性。

5、做不了必然成为市场的弱者！高科技企业营销中的品牌建设、营销思维、产品竞争力、营销工具等系统营销打造的必要性。

6、守不住必然让市场“从了”对手！高科技企业市场与客户管理的核心要素。

7、四大核心问题产生的原因解决之道。

**主讲嘉宾：樊小宁老师**

**现任：**深圳直线管理咨询有限公司创始人、董事长，“直线营销工具”发明人。

**历任：**深圳名片企业：研祥智能科技股份有限公司董事、副总裁，梦天堂网络公司董事、总经理，研祥高科技控股集团董事、执行副总裁。

**简要介绍：**

资深营销教练，实效营销代表人物，知名策划人、推广人。

其用“大陆化产品的行销思路打造高科技品牌”的“研祥”案例及策划、编写的《非经典管理》及《再造非经典》一书被誉为高科技企业品牌建设与成长、管理的经典教材，是当年十大畅销书之一；其主导策划的“研祥买胸曼联”、“全球第一条水下微博”等营销事件以其思路独特，效果显著成为广大营销人员学习的榜样；其仅用三年时间打造出研祥品牌，五年时间将研祥做到同行业国内第一，八年时间将研祥做到全球同行业前三的营销奇迹被众多企业与营销机构作为研究的范本。

樊小宁老师是目前国内非常少的具有企业品牌与销售建设相结合的大型企业长期操盘经验的突出人才，对高科技企业的营销有着深刻理解与卓越建树。

樊小宁老师有超过20年营销实战经历，大陆化产品及高科技产品营销经验兼备，手段丰富，相得益彰。

其长期担任超过20家高科技企业的营销顾问，直面不同企业发展过程中的问题，建议中肯而直接；方法简明而有效。其业务足迹遍布国内几乎每一个省市及全球近50个国家，直接参与策划、公关各行业客户不下3000家，以实战阅历丰富“直线营销工具”。

鉴于樊小宁老师在营销方面对社会的贡献，近10几年来，先后有中央电视台、深圳电视台、新华网、人民网、腾讯、搜狐、新浪等上百家主流媒体对他进行了专门报道。

**主办单位：**深圳市高新技术产业协会

**协办单位：**深圳直线管理咨询有限公司

**主讲嘉宾：**樊小宁 （原研祥集团执行副总裁、高级营销教练）

**时 间：** 12月5日 14:00—17:00

**地 点：**深圳市福田区上步中路1001号深圳科技大厦二楼会议室

**参加人数：** 80人

**参会对象：**高科技企业的董事长、总经理、营销总裁、市场总监、销售总监等。

**费 用**：会员企业免费，一家企业限报2人。

**咨询窗口：**刘小姐/章先生：0755—83699382   0755-83699014

**参与方式：**请点击[在线报名！](http://203.91.44.177:8088/hy/MeettingSignUpNew.do?do=add&PROJECT_NO=2014-0080)（<http://203.91.44.177:8088/hy/MeettingSignUpNew.do?do=add&PROJECT_NO=2014-0086>

）

如需下载课纲，请点击[课程大纲](http://www.hi-tech.org.cn/gaoxing/uploadfile/2014/1112/20141112023124272.doc)!  
如网络原因等无法在线报名，请下载并填写[报名回执](http://www.hi-tech.org.cn/gaoxing/uploadfile/2014/1112/20141112023135268.doc)邮电至liutt@hi-tech.org.cn或传真至：0755—83671211  
**温馨提示：本次课程招生80人，报满即截止；在线报名系统提示成功即可，无须知会协会,传真及邮件报名的企业需与协会培训部确认；谢谢大家配合！**