

营销的拯救与创新 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_90_A5_E9_94_80_E7_9A_84_E6_c123_288311.htm 近些年来，看了不少关于营销、管理、品牌和广告等方面的书籍，也了解了许多营销派系的一些思维与观点，其中有许多观点都不约而同的在“主张”要使市场营销有新突破，必然要产生与之相适应的营销新思路的问题。这也在不断引发着我对市场营销观点进行浅显见解的阐述。到底是中国的营销陷入了危机，还是营销人已经疲倦？到底是别人的影响使自己丧失本心，还是“庆父不死，鲁难未已”？这个“庆父”到底是谁，我想这里就应该是营销中的迂腐观念和一些陈规陋习，而“鲁难”则应该是涉临于困境与险境的中国营销吧！但我不断看到象我一样无数的营销人、策划人还在这条路上疲于奔命的努力着！但这条营销路上的孤独太多，风险太大，营销人如果没有做好准备，许多人会从这里掉队。而营销人要担负起拯救和创新中国的“危机营销”，那么，这条跟该由谁来带领？那就让我们一个个都变成一张张白纸，把思路重新梳理，理念重新规划，职业重新设计，让营销再次升华！实际上，这也是许许多多营销人在思考着的问题，何尝不是在“波浪式”的把自己的大脑一次次腾成空白，放生新观念呢？然后再把新观点、新理念以及新模式进行填充，然后是不断的超越自我。“现在营销也越来越难做，什么似乎都难做”之类的话不绝于耳，这些呼声在几乎所有的行业内上演，但纵观市场局势的发展，这在医药和保健品行业的呼声比起其它行业来有过之而无不及，一浪高过一浪。一个市场中，几个、几

十个甚至上百个同类产品都为在同一市场中分一杯羹，而使竞争达到了白热化的地步，为了生存、为了自我，哪怕对于某些行业与企业中的营销人是不择手段的。即便这个营销着的市场是放眼至全国的，还是一个省市或是县、镇级市场的缩影。难道市场真的饱和了吗？果真没有机会了吗？难道媒体上大肆宣传炒作的“过剩经济”把我们的营销推到一个劫不复的境地吗？我不这样认为，更多的人也不会相信。我认为事实却并不是这样的，所谓的过剩经济，不过是企业缺乏创新能力，进行低水平同质化竞争的表现；市场仍然有大量的机会可以把握，只是这些机会比以前更隐蔽、更难以捕捉，需要更大的决心和更高超的技巧。环境在迅速变化，众多厂家面对急速变化的市场，却缺乏对变化的认识 and 应对策略，仍然沿袭习惯性的营销模式来推广产品。保健品市场中的广告轰炸、家电行业的价格战、医药业的关系营销……绝大多数情况下，老办法都在慢慢失去往日的风采和魅力。老办法不行了，那该怎么办？去照搬西方理论吗？实践证明此路在中国绝大数企业行不通，国外的品牌管理专家，几乎从来没有管理出一个成功的本土品牌。由于一些企业在恣意大胆的照搬西方的一些营销理论适用于本土企业，结果导致血本无归。所以这使我们也开始对这种生搬硬套的办法开始怀疑了。那么，在土办法失灵、洋办法不通的年代里，我们出路在哪里？我们一代代的营销人能够肩负起拯救中国营销的重任吗？许多人对自己也提出了质疑。可现在营销也变得不知所措，创新从何而来？这一连串的问号，问得许多营销人真的一筹莫展，问得自己也无所适从。从蒙派营销也好，海派营销也罢，南派营销也好，北派营销也罢，还是到后来提出

来的被许多人认为适合中国国情的全新的锐利营销，也到现在也再难以复制和燃起营销的熊熊大火。就象两个阵营销的军队处于相互对峙和胶着状态一样，谁也别想“站起来”，谁露头就会被群起而攻之的打下去。虽然很多新理论在很大程度上把照搬西方理论的做法摒弃，汲取了西方先进理论的营养，更多的从中国本土成功案例中提取的精华进行理论创新。如：联想、海尔、长虹、大宝、索芙特、可采……等等产品在一串串成功的品牌背后，都有着共同的精神立足本土、坚持创新，虽然有些企业不乏在后来的市场中败下阵来，不是由于市场在其中阻碍了企业的发展，而是随着企业的不断膨胀，与之同步的营销和管理出现了“危机”所造成的。营销承认品牌很重要，但如果产品没有销量，就没有品牌可言；营销承认广告对企业的特殊重要性，但它绝对反对不讲策略、铺张浪费的“广告轰炸”；营销不排斥个人经验，但它也强调专业研究的重要性；营销非常强调差异化，从产品选择直到价格确定、渠道选择、促销，直到售后服务。这些手段算不算得上创新，如果把这些传统的东西发挥到极致算不算得上能够拯救中国营销？在更透彻更惊人的新营销理念、方法与通路还没有创出来之前，在营销的整个过程寻找差异性，并力图通过差异化先行一步、步步领先是不是也算得上是创新？也许是吧，营销人目前也许只能先如此了。营销创新思路，是要通过众多的企业成功实践后，把理论再总结后又一次的创新而得来的。营销的创新思路关键是看这种营销模式是不是真正适合企业的发展，适用于市场营销本身的需要。这一代营销人，你的步履还能走多远？100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

