

销售经理，你该如何为品牌战略贡献力量？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\\_\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_94\\_AE\\_E7\\_BB\\_8F\\_E7\\_c123\\_288399.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E9_94_80_E5_94_AE_E7_BB_8F_E7_c123_288399.htm)

很多销售经理认为，做品牌与他们无关，那是市场部的事。与此同时，他们多数人还认为只要大手笔的做广告，销量就容易上升，品牌自然就成为了强势品牌。这样的观点形成了销售经理们的两大主要误区。误区一：大手笔的投入才能产生强势品牌。这是笔者在多次为销售人员培训前，进行销售主管访谈时经常听到的一种声音，尤其是民营企业最为“流行”。这种观点显然存在欠妥之处，一方面是强势品牌的打造不一定是靠大规模的广告投入而获得的。笔者已经在很多文章里提到，要不要投入大量的广告，这与企业的商业模式有关系，某些行业的企业并不一定需要强势的宣传攻势才能打造出强势品牌。另一方面是我们要清楚强势品牌的概念。强势品牌并不是一般意义上理解的那样，具有高知名度的品牌就是强势品牌，这里我们提出旗帜鲜明的观点：名牌 ≠ 强势品牌。事实上，我们所说的高知名度品牌就等于名牌，但是这与强势品牌还存在一定的差距，一般而言，强势品牌具有这样几个特征：具有较高的品牌知名度；具有极强的品牌差异性和品牌附加价值；具有一定的品牌溢价能力；具有丰富的品牌联想和正面的心理体验；具有一定的价值感和威望感。只有同时具备这五个特征才能称作是强势品牌，而名牌大多不能同时具备这五个强势品牌的特征。误区二：做品牌是市场部的事，与我们无关。这种观点是比较常见的一种观点，似乎有些本位主义，与市场部门的工作脱离开。而市场部和销售

部本来就是营销不可分割的两块核心工作，打造强势品牌同样不能例外。只有市场部与销售部默契配合才能积极推动品牌的发展和进步，如果各自为政，必然违背品牌信息一致性原则，则不利于品牌建设与发展，更不用说打造强势品牌了。凡是强势品牌必然是宣传与销售协同发展的结果，他们均是按照品牌战略的标准进行详细的分工与协调的，只有这样才能创造出强势品牌。销售经理该如何为品牌战略作贡献呢？

- 1、做好在经销商中的品牌宣传 销售经理和他所率领的部门首先要把品牌信息传递给经销商，让所有经销商明确公司的品牌信息。让所有经销商了解品牌愿景，清楚品牌核心价值是什么？以及专门针对经销的品牌管理规则等。这样，可以通过品牌愿景和品牌精细的规划为经销商增加信心；同时可以利用经销商对品牌核心价值等方面的了解，有效的向下游客户、业务人员等渗透品牌信息；通过了解品牌管理规则，在开展促销等活动时，有效的演绎品牌核心等。在这一环节中，虽然品牌战略方面的培训肯定是要针对经销商进行，但是更重要的是销售经理和销售人员在日常拜访中不断的灌输，只有销售队伍在日常工作中除了处理定单、分销、收款等工作外，进行的品牌方面的宣灌，才能让品牌信息根植于经销商的心里。
- 2、销售部门要保障渠道的畅通 做品牌的目的是为了更好的做销量，缺少渠道的配合，再好的品牌战略规划都无济于事，因此，我们讲做品牌需要渠道的硬支撑。而渠道畅通本身就是销售部门重要任务之一，很多公司一味的追求销量，往往这样的结果只是库存转移而已，把产品从公司的仓库中转移到了经销商的仓库，形成了大量的存销量。品牌战略所要求的销售部门不是形成存销量，而是要保障

产品在渠道中的畅通，把产品推到消费者的面前，把品牌信息有效的释放给消费者。

3、销售部门要做好终端生动化建设工作 终端生动化建设是消费者在购买前接触到品牌信息的最后一个环节，销售部门可以通过终端生动化建设完成对品牌的诠释和对销售氛围营造工作。这样既可以有效传递品牌的信息，也可以促进销量的增长。事实上，终端是品牌信息传播的有效载体。也是销售部门与市场部门有效配合的最佳场所。

4、做好过程考核 要想让所有的销售人员都能够认真执行与品牌建设有关的工作，完成对渠道，对终端品牌信息的有效渗透，就必须针对销售部门做好过程考核，而不是结果考核。管理学中有句名言叫作“员工永远只做你考核的，决不做你希望的！”正说明了这个道理。

5、要根据品牌的核心价值及品牌战略定位设计销售战略、布局，以及整体的销售识别体系。销售部门除了在日常的工作完成品牌建设工作外，在进行销售战略、布局等方面也要围绕品牌战略展开。譬如，根据品牌战略定位、品牌调性等方面信息完成渠道的布局，终端结构设计等方面的工作。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)