



“十三五”职业教育国家规划教材



以成果为导向的情景式可视化创新创业训练系统

与教材配套PPT课件

创新创业10步法

(第二版)

陈宏 翟树芹 梁芬芬

编著

第二阶段 4-6步



南京大学出版社

与教材配套的**创新创业资源库**网站

(案例库 教学视频 音频 PPT 创业计划书等)



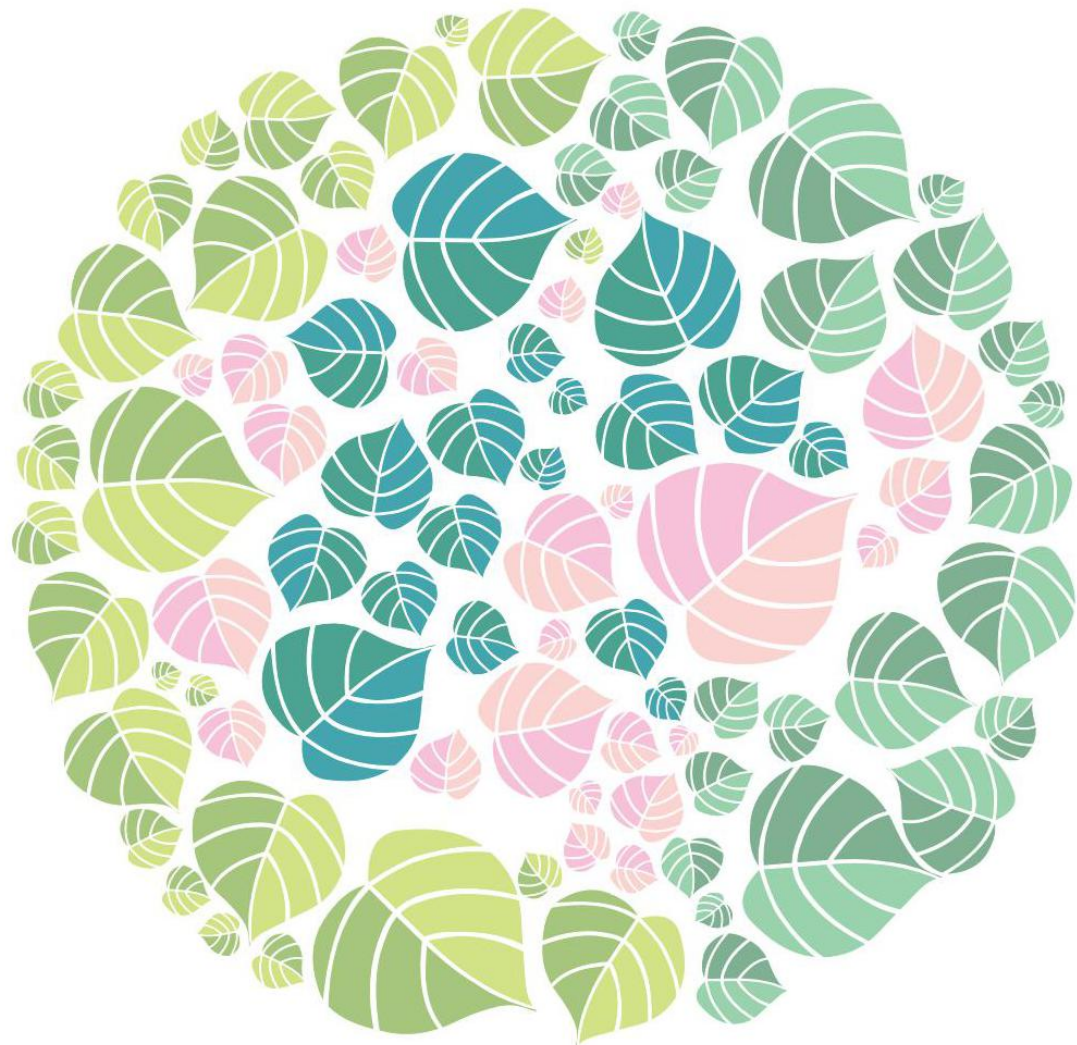
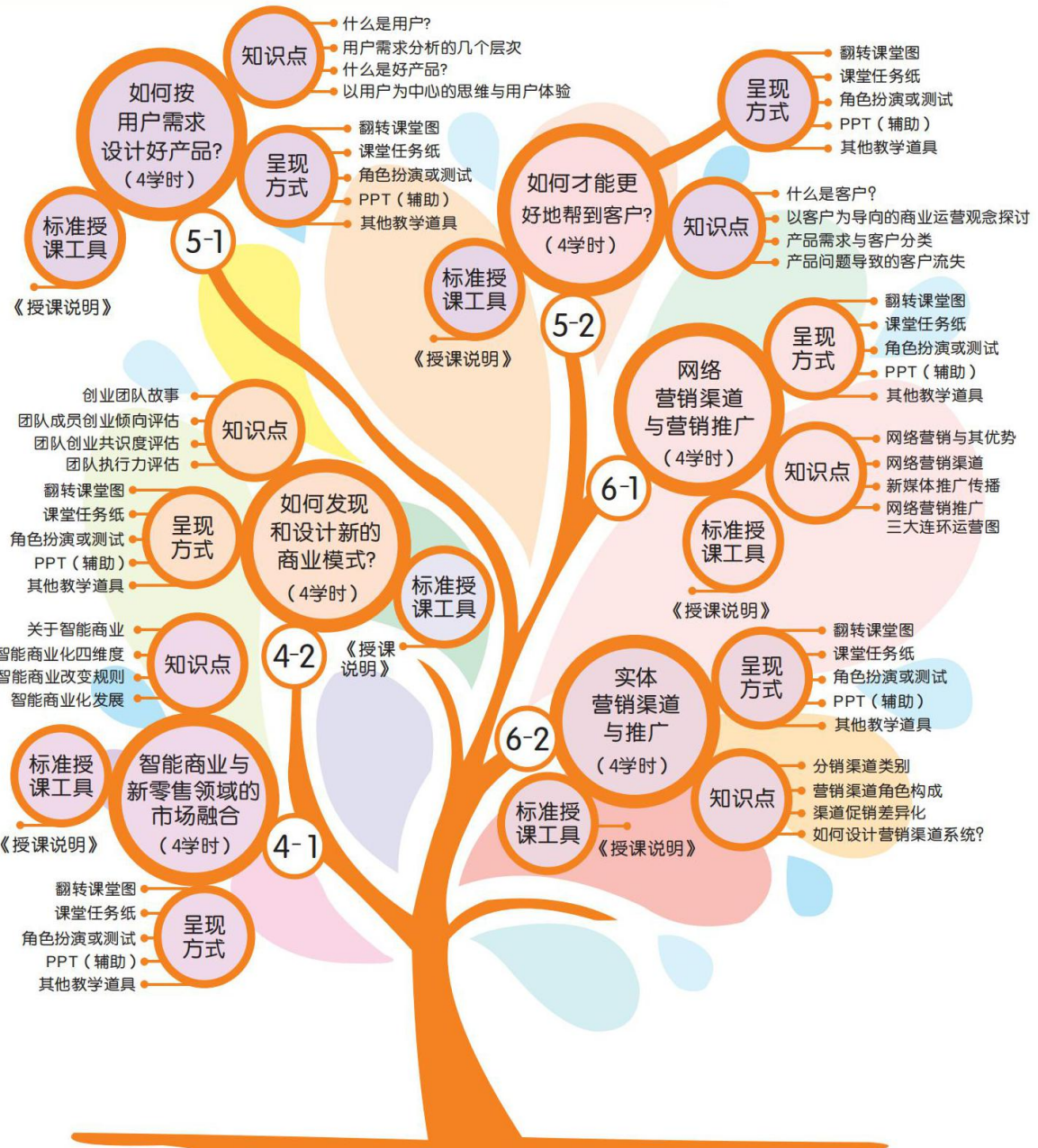
《创新创业10步法》第二阶段思维导图树



“十三五”职业教育国家规划教材



以成果为导向的情景式可视化创新创业训练系统





“十三五”职业教育国家规划教材

以成果为导向的情景式可视化创新创业训练系统

创新创业 10步法



创新创业第六步：如何设计营销渠道？

6-2 实体营销渠道与推广



目 录

CONTENTS

1

营销渠道与4P、4C

2

分销渠道的类别

3

营销渠道角色构成

4

渠道促销差异化

5

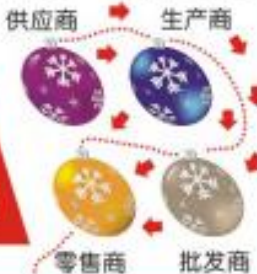
营销渠道的设计

营销渠道和4P、4C有什么关联?

A 营销渠道与4P、4C

营销渠道由供应商、生产者、批发商和零售商所组成的一种统一的联合体。

营销渠道



A1 营销渠道就是商品和服务从生产者向消费者转移过程的具体通道或路径。

顾客/消费者



4P是用来制定企业策略的时候使用的



4C是用来制定消费者策略的时候使用的

什么是市场营销?

市场营销就是在发现和满足目标市场和目标消费者需求的过程中, 创造价值, 实现盈利。

A3

温馨提示

情景图任务的参考答案线索和思路都隐含在情景图和任务纸中, 请根据问题用手机自查资料或案例, 各团队按抽签顺序上台讲解、答辩和互动。

见《创新创业10步法 (第二版) 》
第73页

PART 2 分销渠道的类别

结合具体创业项目，谈谈它是如何进行直接渠道和间接分销渠道营销的？



温馨提示

情景图任务的参考答案线索和思路都隐含在情景图和任务纸中，请根据问题用手机自查资料或案例，各团队按抽签顺序上台讲解、答辩和互动。

见《创新创业10步法（第二版）》
第73页

短渠道和长渠道是如何划分的？



温馨提示

情景图任务的参考答案线索和思路都隐含在情景图和任务纸中，请根据问题用手机自查资料或案例，各团队按抽签顺序上台讲解、答辩和互动。

见《创新创业10步法（第二版）》
第73页

PART 3 营销渠道角色构成

营销渠道由哪些成员组成？他们之间的关系如何构成？



温馨
提示

情景图任务的参考答案线索和思路都隐含在情景图和任务纸中，请根据问题用手机自查资料或案例，各团队按抽签顺序上台讲解、答辩和互动。

见《创新创业10步法（第二版）》
第73页

举例阐述，如何实现客户和市场差异化？

D 渠道促销差异化



D1

产品差异化

渠道促销的重点应放在产品的市场导入期和市场衰退期。



D2

用途差异化

渠道促销分为销售型促销和市场型促销，不同的市场问题和目的，要体现用途的差异化。



D3

客户差异化

重点客户重点支持，渠道促销70%的资源要投放在30%的金牌客户身上。



D4

市场差异化

重点市场重点支持，渠道促销资源向不同市场倾斜。



D5

时间差异化

结合淡旺季合理分配渠道促销资源，具体到以月为单位都可以做到差异化。

温馨提示

情景图任务的参考答案线索和思路都隐含在情景图和任务纸中，请根据问题用手机自查资料或案例，各团队按抽签顺序上台讲解、答辩和互动。

见《创新创业10步法（第二版）》
第73页

结合企业和项目团队的情况，设计某款产品的实体营销渠道。

E 设计营销渠道系统涉及的相关要素



顾客特性包括顾客人数、地理分布、购买频率、平均每次购买量，以及对不同市场营销方式的接受程度等，这些都会影响营销渠道长短的设计。



包括是否易腐、是否易损、生产与消费是否受到季节限制等。



中间商在销售、促销、存储等方面的能力和商业信用都不是同的。



市场实际情况包括区域特点、潜在顾客状况、消费者购买习惯、商品的季节性、商品销售量和竞争性商品等。



企业自身状况对设计和选择渠道起着重要作用。企业的长期发展目标、规模、财力、产品组合程度、过去的业务、经验以及现行的营销策略等因素影响者企业对营销渠道的选择，渠道一旦选定和运行，如果再行更换，成本会很高且不容易更换。



经济形势和法律规定对商家渠道的选择也有较大的制约性，经济环境的好坏影响渠道设计。



要尽量避免和主要竞争对手使用一样的分销渠道，特别是主要竞争对手控制传统渠道时。

温馨提示

情景图任务的参考答案线索和思路都隐含在情景图和任务纸中，请根据问题用手机自查资料或案例，各团队按抽签顺序上台讲解、答辩和互动。

见《创新创业10步法（第二版）》
第73页

整合营销的操作要点 是什么？

见《创新创业10步法（第二版）》第73页

温馨提示

情景图任务的参考答案线索和思路都隐含在情景图和任务纸中，请根据问题用手机自查资料或案例，各团队按抽签顺序上台讲解、答辩和互动。

F 实体门店整合营销





延伸阅读

1. 《创新创业10步法（第二版）》第74页：选择适合你的创业机会
2. 《创新创业10步法（第二版）》第77页：案例（创业的关键在于选对机会）