入门知识透彻解读、经典案例结构剖析
全方位打造策划人员的基本功，助你跻身策划高手之列

TUJIE YINGXIAO

戴国良 著

图解营销策划案

（钻石版）

营销策划案经典范例全览

CEHUA'AN



中国工信出版集团

電子工業出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
http://www.phei.com.cn

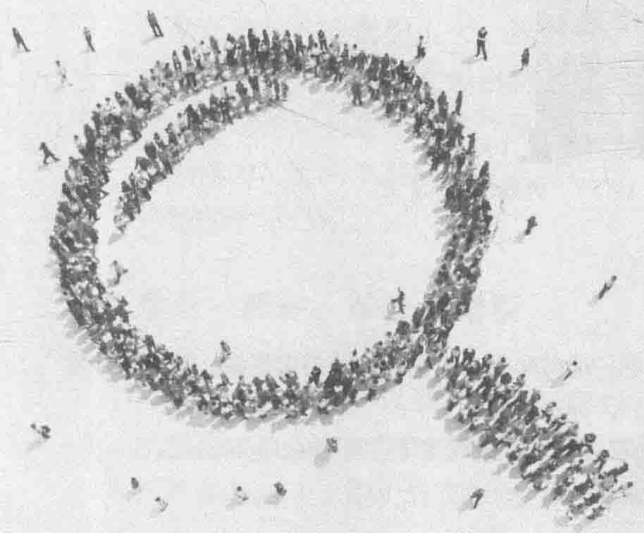
TUJIE YINGXIAO

戴国良 著

图解营销策划案

（钻石版）

CEHUA'AN



電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京 · BEIJING

原著作名：《图解式成功撰写行销企划案》
作　　者：戴国良
本书为（台湾）书泉出版社授权电子工业出版社在中国大陆出版发行简体字版本。该出版权受法律保护，未经书面同意，任何机构与个人不得以任何形式进行重印、转载。

版权贸易合同登记号　图字：01-2010-7457

图书在版编目（CIP）数据

图解营销策划案：钻石版 / 戴国良著. —北京：电子工业出版社，2019.6
ISBN 978-7-121-36412-9

Ⅰ. ①图… Ⅱ. ①戴… Ⅲ. ①营销策划－图解 Ⅳ.①F713.50-64

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2019)第 079716 号

责任编辑：晋　晶
文字编辑：杨洪军
印　　刷：涿州市京南印刷厂
装　　订：涿州市京南印刷厂
出版发行：电子工业出版社
　　北京市海淀区万寿路 173 信箱　邮编　100036
开　　本：720×1000　1/16　印张：19.5　字数：437 千字
版　　次：2019 年 6 月第 1 版
印　　次：2019 年 6 月第 1 次印刷
定　　价：78.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：（010）88254199，sjb@phei.com.cn。

内容简介

营销策划是一项重要工作，其内涵包括产品力、营销策划力和经营组织力。一个公司如果具备了这三合为一的“黄金三角”阵容，就可以创造出良好的经营业绩，从而塑造出市场领导品牌。本书采用图解方式，配以经典案例，生动地阐述了产品力、营销策划力和经营组织力各自的内涵。作为一个营销策划人员，如果能够有效吸收书中的精髓，那么本书一定会对你最终成长为一个优秀的营销策划人员起到巨大的推动作用。



作者简介

戴国良，台湾大学商学研究所企业管理博士、台湾大学商学研究所企业管理硕士、台湾政治大学企业管理学士。现担任世新大学传播管理研究所专职副教授暨管理学院兼职副教授，同时为企业做经营管理咨询顾问。他曾在企业担任战略规划、营销企划部门的副总经理、首席战略官及首席顾问，有16年的企业实战经历。他著有17部作品，包括《图解营销学》《定价管理》《产品管理》等。



图解营销策划案

（钻石版）


世纪波
Century Wave



作者序

营销策划是消费品公司或服务业公司的一项重要工作，并且与公司其他业务部门的工作相辅相成。基本上来说，公司如果有优质的“产品力”，再搭配强而有力的“营销策划力”及“经营组织力”，三力合一成为“黄金三角”阵容，公司必然可以创造出良好的业绩，而成为市场第一品牌或领导品牌。

本书的内容

本书包括4篇内容：第1篇　营销策划入门、第2篇　经营策划实战（92个案例）、第3篇　促销策划实战（68个案例）和第4篇　营销报告个案分析（1个案例）。这些内容包括基础策划架构、策划大纲、策划项目、策划内容、策划分析，以及营销学的基本知识内涵等。对一位营销策划人员的基本训练而言，如果能够完整地阅读完本书，并且有效吸收的话，我认为他的营销策划基础功力已然具备了，剩下的则要看每个人所处的行业、公司及组织的不同了。本书只是带领读者进入营销策划的一个基本门槛，进入之后，因为每个行业、每个公司及每个竞争环境中的人们都有不同的特性及状况，所以没有一套固定的东西可以完全套用上去。他们都需要随机应变、思索应对、创新突围，以及在不断实践与尝试中发掘出新的营销策略及营销策划战斗力。因此，希望各位读者一定要融会贯通、举一反三，勇于面对每天不同的营销环境，有前瞻性及洞察能力，看到未来的改变及机会点，然后力求创新与变化，必然可以成为营销制胜的常胜军。

感恩、感谢、祝福与勉语

首先，本书得以顺利出版，衷心感谢我的家人、我的上司、我的同事、我的学生，以及五南图书公司的编辑，她们的鼓励、支持和协助，才使我在无数个严冬深夜中，勠力完成写作。希望本书能给广大读者带来营销工作上的有用

参考及价值。

其次，愿以我生平最喜欢的座右铭，与各位读者一起勉励奋进：

长夜将尽，光明很快就到来。

最深刻的学习，来自最挫折的阶段。

越过荆棘，看见生命另一种风光。

很多人都喜欢把磨炼当成受苦，我却把磨炼当成上天给我的一种恩赐。

在机会点，坚持理想。

在变动的年代里，坚持不变的真心相待。

反省自己，感谢别人。

对事以真，对人以诚，对上以敬，对下以慈。

终身学习，必须有目标、有计划、有毅力、有纪律地去执行。

最后，再次祝福各位读者，愿你们都拥有一个平安、幸福、进步、成功、满意、快乐、成长与健康的人生旅途。

戴國良

敬上　于台北市

目 录

第 1 篇　营销策划入门　1

第 1 章　关于营销策划部门　3
第 2 章　营销策划制胜整体架构图示　10
第 3 章　营销策划管理的完整架构　11
第 4 章　活动策划案撰写大纲　14
第 5 章　经营策划或检验报告的撰写大纲　16
第 6 章　营销策划案撰写的基础架构　19
第 7 章　营销策划高手的九项思考力：6W/2H/1E　44
第 8 章　营销策划成功关键 21 点　49
第 9 章　服务业营销制胜十项“终极密码”　56
第 10 章　策略营销管理重装出击　61
第 11 章　提升营销竞争优势的 20 项对策　70
第 12 章　从整体经营能力看整合营销传播　76
第 13 章　营销失败“七大罪”与 WWWH 营销成功法则　81
第 14 章　反古典营销学四大营销趋势　86
第 15 章　P&G 日本营销从失败中学习成功　90
第 16 章　对政府部门、国有企事业单位业务竞标策划书的撰写和现场简报评选　93
第 17 章　品牌经理营销实战秘籍　100
第 18 章　品牌经理在新产品开发及上市过程中的工作重点　105
第 19 章　优秀品牌经理的能力、特质及历练　110
第 20 章　营销问题的解决方法与步骤分级　112
第 21 章　广告或营销策划案的完整撰写架构　116

第 2 篇　经营策划实战　119

案例 1　某超市连锁店新年度经营策略调整分析报告　121
案例 2　某咖啡连锁店推出外卖产品及餐饮规划案　121
案例 3　某快餐连锁店发展新店策划案　122
案例 4　某自创品牌计算机大厂打进全球 PC 第三大品牌全球营销策划案　123
案例 5　某鸡精领导品牌年度营销市场占有率成果总结报告　124
案例 6　韩国某品牌手机拓展台湾地区手机市场的渠道策略规划案　125
案例 7　某公司第四季度整合营销活动案架构　126
案例 8　某量贩店推出自营品牌年度经营策划案　126
案例 9　某汽车销售公司确保进口高级车销售量第一的新年度经营策划案　128
案例 10　某日系汽车销售公司上年度跃升进口高级车销售量第一的总结分析报告　129
案例 11　某食品饮料公司展开组织架构再造策划案　129
案例 12　某量贩公司上年度经营绩效总结报告　130
案例 13　某百货公司新年度经营计划书　131
案例 14　某家居卖场加速发展连锁店策划案　132
案例 15　某表演活动公司承办某金控公司年会事后执行成效总结案　132
案例 16　某食品饮料厂商对绿茶市场的竞争分析报告　133
案例 17　某量贩店周年庆促销计划　134
案例 18　某百货公司周年庆活动事后总结报告　136
案例 19　某汽车销售公司公益活动策划案　137
案例 20　某化妆品公司年度新代言人分析案　138
案例 21　某化妆品公司与某内衣公司异业合作案例　139
案例 22　某化妆品公司举办“面膜专家圣诞节庆好礼”赠品活动　140
案例 23　某化妆品公司举办会员推荐好礼赠送业务活动案　141
案例 24　某公司对会员举办时尚发布会事后总结报告　142
案例 25　某机车公司举办新春“回娘家”爱车健诊活动案　145
案例 26　某日用品药妆连锁店推出感应联名卡活动策划案　146
案例 27　某银行形象营销宣传案　147

案例 28	资生堂、兰蔻、碧欧泉、安娜苏化妆保养品公司的会员经营内容	148
		148
案例 29	某电视公司对 3G 移动通信市场的拓展经营计划	151
案例 30	某公关公司对有关部门国际身心障碍者日倡导计划之××奖颁奖典礼暨音乐晚会策划案	152
案例 31	某电视公司承办××市政府跨年晚会策划案	152
案例 32	某食品公司参加××市连锁加盟展活动暨宣传计划案大纲	153
案例 33	某化妆品公司举办时尚晚会活动策划案	154
案例 34	某日用品公司产品上市销售规划报告纲要	155
案例 35	各类型超市的共同趋势及差异化营销	155
案例 36	某公司对 B2C 购物网站经营方向的总结与建议报告	156
案例 37	某 B2C 购物网站新年度精进策划报告纲要	157
案例 38	某日用品公司品牌事业部新年度经营计划纲要	158
案例 39	某媒体公司对发展肖像授权产品市场分析与经营策略建议报告纲要	159
案例 40	高价牙齿保健产品市场潜力分析	160
案例 41	某 KTV 公司兼营销售唱片业务策划评估案	160
案例 42	某大型量贩店改装商店项目评估案	161
案例 43	某公司代理国外某休闲娱乐卡推广策划案大纲	162
案例 44	某电视媒体对艺人培训与演出策划案	162
案例 45	某网络公司与某便利商店合作产品配售作业说明案	163
案例 46	某零售公司与银行业务合作洽谈项目	163
案例 47	某公司为上游供应厂商举办年度互动会策划案	164
案例 48	三大保健类食品厂商主要策略	164
案例 49	部分高价饮品一览表——打破价格、规格的高价饮料	165
案例 50	某营销传播公司提出“健康台湾，消费新生活”系列宣传活动策划案	165
案例 51	台湾各大知名品牌举办各种晚会或户外活动地点汇集	167
案例 52	台湾某餐饮连锁加盟店加盟说明会策划案	168
案例 53	台湾某公关公司为某食品公司加盟新产品开幕记者会暨加盟展参展活动策划案	170
案例 54	某公司对新产品上市的规范制度及流程	175
案例 55	某公司对员工提案流程的规定与说明	180
案例 56	某餐饮店加盟连锁流程	181

案例 57	某养生早餐店经营策划案	182
案例 58	某加盟创业计划书大纲	182
案例 59	某食材销售公司对其 B2B 客户制定《客户满意度管理办法》	183
案例 60	某媒体公司对台湾有关部门开展的“品牌台湾”计划中可寻求商机的分析报告	187
案例 61	某公司参加加盟展费用预估	187
案例 62	某加盟连锁店总部组织架构及权益	188
案例 63	台湾信义房屋连锁店企业形象宣传策划案	188
案例 64	台湾各种连锁加盟店创业准备金及平均盈利资料整理	189
案例 65	创业开店选择评估项目参考	190
案例 66	台湾各种连锁加盟店投入成本概算	190
案例 67	某汽车销售公司推出“288”中期经营目标策划案	191
案例 68	某汽车集团年营业收入挑战 1 000 亿元的经营策划案	192
案例 69	某咖啡连锁店拟推出高浓度罐装咖啡之新产品上市分析及规划报告	192
案例 70	台湾八个主要有线电视频道家庭收视率情况	193
案例 71	博峡媒体服务公司的整合媒体传播服务的总体内涵架构	197
案例 72	某药妆连锁店新年度业务拓展经营计划书	198
案例 73	某公司周年庆活动绩效检验报告	198
案例 74	某电视媒体公司对大客车乘坐与租用安全倡导短片制作策划案	199
案例 75	某电视购物公司周年庆促销活动媒体预算规划案	200
案例 76	某媒体发稿公司对某公司提出运用电视与广播进行广告轮播采购策划案	201
案例 77	某媒体购买服务公司对某政府机构提出的媒体策划案	202
案例 78	台湾尼尔森 2005 年第四季度媒体大调查结果摘要	204
案例 79	某公司对台湾进口啤酒品牌的广告与事件营销的比较分析报告	206
案例 80	某公司对年轻消费族群消费啤酒第一品牌海尼根所做的品牌检验分析	210
案例 81	某广告公司对本土啤酒公司所提新品牌上市的广告策略构想	211

案例 82 某电视公司委托市场调研公司提出如何提升收视率研究策划案纲要 212
案例 83 台湾民视电视股份有限公司如何掌握趋势、收集信息 215
案例 84 市场研究与市场调查 217
案例 85 某广告公司对台湾啤酒市场现状的分析及竞争品牌广告宣传活动分析报告 219
案例 86 某广告营销研究公司对某电视购物所做的品牌检验调查报告结果大纲 223
案例 87 P&G 营销个案报告（以宝洁三大美妆保养品牌为例）大纲 226
案例 88 尼尔森 20××年第四季报纸阅读率大调查 227
案例 89 某连锁书店营销个案报告大纲 228
案例 90 台湾欧莱雅集团营销个案研究报告大纲 229
案例 91 台湾统一星巴克营销个案研究报告大纲 230
案例 92 对台湾 SPA 产业现状研究分析报告 233

第 3 篇 促销策划实战 235

案例 1 某化妆品公司年度“欢腾献礼”活动内容规划 237
案例 2 某银行信用卡附加价值提升内容规划 238
案例 3 某银行信用卡促销新卡活动 238
案例 4 台湾某金融卡发行促销活动 239
案例 5 台湾某珠宝钻石连锁店成立十周年庆促销活动方案 239
案例 6 某百货公司“人人有奖刮刮乐”促销活动 240
案例 7 某饮料公司推出抽奖促销活动案 241
案例 8 某量贩连锁店推出自有品牌产品广告宣传文案 242
案例 9 某内衣公司促销活动设计 243
案例 10 某购物中心推出周年庆促销活动计划设计内容 243
案例 11 某购物中心周年庆促销活动设计 246
案例 12 某百货公司周年庆促销活动“五部曲” 246
案例 13 某百货公司周年庆贴心服务设计 248
案例 14 某信息 3C 卖场年度促销活动设计 249
案例 15 某家电连锁店年底促销活动 249
案例 16 某化妆品公司对会员送赠品活动 250
案例 17 某购物中心开幕促销活动设计 251

案例 18　某化妆品专柜配合百货公司活动　251
案例 19　某家电连锁卖场推出“全省发票对对碰，购物还本送”促销案　252
案例 20　某家电连锁卖场推出促销活动　252
案例 21　某鞋业连锁店推出促销活动　253
案例 22　某日用品连锁店推出促销活动　253
案例 23　某信息 3C 连锁店推出入会方式促销及会员独享权益　254
案例 24　某电视购物公司推出“花开富贵迎新年，开书好礼 Go Viva”促销活动　255
案例 25　某信息 3C 连锁店促销活动设计　255
案例 26　某食品公司 50 周年庆促销抽奖活动案　256
案例 27　某家电公司推出促销活动　257
案例 28　某化妆品品牌举办会员介绍会员的活动　258
案例 29　某购物中心推出新书“福袋抽”有奖活动（好旺福袋 999 元，汽车开回家）　259
案例 30　某主题乐园区推出新春活动　259
案例 31　某计算机品牌公司推出赠品活动　261
案例 32　某量贩店推出购物满千送百活动　261
案例 33　某信用卡发卡机构推出“刷贵退 5 倍价差”活动　261
案例 34　某信用卡机构推出“独享超特惠旅游行程，6 期分期更划算”活动计划　262
案例 35　某皮鞋连锁店推出新春促销活动　262
案例 36　某汽车销售公司推出购车大抽奖活动　262
案例 37　某购物中心推出全店购物满千送百活动内容设计　263
案例 38　某手机公司促销方案　264
案例 39　某手机公司“百万迎新春，现金周周抽”促销活动设计　264
案例 40　某百货公司“情人节”特别策划活动设计一　266
案例 41　某百货公司“情人节”特别策划活动设计二　266
案例 42　某百货公司“情人节”特别策划活动设计三　267
案例 43　某百货公司春节期间促销活动设计　268
案例 44　某购物中心“情人节”活动设计一　268
案例 45　某购物中心“情人节”活动设计二　269
案例 46　某 DVD 音像连锁店促销活动设计　269
案例 47　某主题游乐园新春活动设计　269

案例 48　某购物中心春节福袋销售活动规划　270
案例 49　某文具连锁店推出促销活动　271
案例 50　某化妆品公司周年庆促销活动规划内容　271
案例 51　台湾某信用卡银行推出会员特区“恋恋台东纪行”活动案　272
案例 52　VISA“白金礼遇”内容规划　272
案例 53　某手机公司推出促销活动　275
案例 54　某服饰连锁店与信用卡银行合作红利积分 100%折抵活动　275
案例 55　某珠宝钻石公司推出情人节促销活动　275
案例 56　某购物中心推出卡友日促销活动　276
案例 57　某出租车公司推出促销活动　276
案例 58　某网络购物公司推出促销活动　277
案例 59　某日用品公司新品上市与大型量贩店促销合作案　277
案例 60　某购物中心情人节促销活动设计　278
案例 61　某百货公司举办“美少女”选拔赛　278
案例 62　某百货公司推出开学日促销活动　279
案例 63　某航空公司推出抽奖促销活动　279
案例 64　某大型超市推出促销活动　280
案例 65　某购物中心开幕庆典特别策划活动　280
案例 66　某名牌水晶公司情人节促销活动　282
案例 67　某精品旅馆情人节促销活动设计　282
案例 68　某信用卡银行大抽奖促销活动　282

第 4 篇　营销报告个案分析　285

案例　台湾某科技公司“魔兽世界”营销策划执行状况报告案——360 度市场营销策略　287

第1篇

营销策划入门