

营销策划的原则有哪些，营销策划6个基本原则

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/5979322e026f2a8a95c363bf5944a216.html>

范文网，为你加油喝彩！

营销策划的六大原则

策划有其自身的规律，在实践中必须把握其客观规律，依据一定的法则进行，策划应遵循以下原则：

1、真实性原则

真实性的意思是：同样是假话，当三个人重复说三遍后，就变成了真话，“三人成虎”和“曾参杀人”的成语故事是一个很好的例证。

曾参是战国时一个有名的学者，有一次外出办事，碰巧一个与他同名的人杀了人被抓走了，曾参的邻居于是报信给曾参的母亲：“你的儿子杀人被捕了。”曾参的母亲非常了解自己的儿子，坚信曾参不会杀人，所以依旧织自己的布。不一会，另外一人对曾参的母亲说：“你的儿子杀了人了。”曾参的母亲开始有些怀疑了，但仍然不信自己的儿子会杀人，不久第三个人对曾参的母亲说：“你的儿子杀了人了。”曾参的母亲彻底动摇了，吓得丢下手中的活逃走了。如果谎话或流言被人反复传播，那么普通百姓就很可能把本来不存在或不真实的事情当作存在和真实的来对待。

策划也是如此，比如洗肠，洗肠的概念在2003年的中国保健品市场上闹得轰轰烈烈，几乎是每一个人都知道洗肠，御生堂肠清茶、绿山九清润茶、普利捷润舒茶、春植林常舒茶、肠清松、丁氏润通茶、秘乌健、碧生源……在2003年，至少有十几个品种以洗肠、清宿便作为诉求，像“三人成虎”和“曾参杀人”的道理一样，逐渐在这个品类的市场上形成了规律。于是，老百姓信了，真的开始洗肠了。

一个新的品类出现在市场的时候，如果要在传媒上说的多，必然要有足够的资金实力，如果没有资金实力，那就去找有实力的合作伙伴。

2、调查研究原则

其实很多企业都不知道自己想要什么，蜥蜴团队认为：调查的目的主要是弄清楚目标用户群是什么样的人？目标市场到底有多大？目标用户对于价格、包装的看法是怎样的？怎么样的推广才能够到达这样的目标人群？目标用户群中多少人会购买该产品？竞争对手是谁？他们在市场上的状况怎样？如何制定与竞争对手的竞争策略？

根据调查结果和丰富的实战经验，集中兵力做研究工作，市场细分研究(细分市场、选择目标市

场)、市场定位研究(针对目标市场提供差异化的产品或者具有差异化产品特性的产品)、品牌形象研究(针对目标市场赋予品牌特别的个性)、早期市场追踪研究(了解购买者以及他们对产品的评价以及整体营销策略)等等，这些工作并非谁都能做，一切都源于经验，岑参最著名的诗丰富的经验。

在这里，我要特别强调的是，千万不要盲目相信调研数据，一定要把数据和经验结合起来。

可口可乐在准备推出新口味可乐时，曾经在全美各地展开了一轮据说是某著名市场研究公司“掌勺”的全方位市场调研，最后市场调查数据表明有近60%的顾客喜欢新口味的可乐的味道，这个结果令可口可乐的老板们大为振奋，因为这将使公司的预期利润在现有利润额的基础上增加近一倍。

于是，他们开始大肆生产销售这种新口味的可乐，但结果，可口可乐开发的新口味可乐结果遭到遍布世界的古典可乐消费者强烈的反对，甚至以示威游行的方式进行抗议。最后可口可乐公司只得屈服于消费者的意愿，恢复以往的古典可乐配方的生产。

后来，他们经过重新的策划，制定出了对路的传播策略，才又开始生产新口味的可口可乐。

由此可见，一些看似清晰准确，合情合理的数据照样有可能为你提供的是一些片面和偏颇的信息，虽然从数据表面反映出的数据也能代表顾客的“真实”，但这种“真实”的判断来源于丰富的实战经验。

3、系统原则

做策划，一切都要从系统的概念出发，注意每一个因素的变化所引起各种变化后产生的影响。坚持系统原则，就是要把策划作为一个整体来考察，以系统整体与部分之间的相互依赖，互相制约的关系中进行系统综合分析，抉择最优方案，以实现决策目标。

单摆浮浅的点子时代已经过去，过于倚重一两个灵光突现的点子，没有系统的配套措施，对企业的发展有害无益。强调系统原则，就是强调广告策划活动的整体性、全局性、效益性。

系统原则要求对系统中各个部分的策略做统筹安排，确定最优目标，系统是个有机整体，整体大于部分之和，具有其中各要素简单相加起不到的作用，策划是要在市场调研和营运管理等各环节都要策划到位的，因为今天的市场，无论是生产、销售，还是传播，都是系统的工程，为使系统最优化，必须对系统中各组成要素全盘考虑，并且要与外部环境协调起来，例如资源整合、政治糅合等，另外，协调广告活动各要素与环境的关系，讲究整体最佳组合效应也要遵循系统原则。

4、创新原则

创意语言要新，就要注意从生活中提炼警句、名言，使广告词既幽默又有哲理性，寓含人情味、寓含心意。

此外，表现手法要新，要有新的艺术构思、格调和形式。比如概念的创新，从传播的角度来讲，创新性的“概念”设计只有通俗易懂才会最大程度的降低传播成本，在众多的传播中引起关注，形成和消费周记150者真正深层次的沟通。

今年的减肥产品竞争十分激烈，但因婷美减肥美容胶囊有着与其它减肥产品明显差异化的、创新性的“阻糖”概念，因此在广告宣传上就起到了事半功倍的传播效果。

“骨中金”在这点上就做得很好，本来骨质疏松是个比较含糊的概念，但是文案高手创造出“生物骨水泥”的新概念，以打比方的方式说明骨中金是“往骨头里填水泥”，因为“中老年人的骨头松脆，充满了空洞，医生在病人骨头疏松的碎裂部位注入一种化学品——‘骨水泥’修补骨头的裂缝”“通过填补骨壁空洞，帮助变薄、易稀疏的骨骼恢复厚实坚固，达到混凝土版密实骨骼的效果”、“通过修补变细、短裂的骨小梁，帮助变脆易骨折的骨头恢复韧性，达到钢筋般支撑骨骼的效果”，把本来复杂的问题讲得明明白白，消费者自然认同。

5、可行原则

营销策划是一个综合性的活动，是对资源的整合，涉及的范围非常的广泛。因此，在描写人的四字词语考虑营销策划方案的时候，必须考虑执行的可行性。同时，要充分考虑策划的各个环节，确保策划的到位。

企业的广告投入要考虑目标策略的需要，但必须从自身的投入能力出发来考虑，这样在决定广告目标、制定广告计划时，就要进行可行性论证。

研究分析的主要内容有以下的几点，一是广告目标的可行性研究，二是实现目标的内外条件的可行性研究，三是对局部事实的协调单位进行可行性研究，四是对效益进行分析，不进行可行性研究，是对企业不负责任的表现。

策划不是万能的，但是，策划又是十分重要的。任何一件事情，策划不能保证你肯定成功，但可以保证你少走弯路。毕竟，靠壮胆子，靠拍脑袋决策的时代已经过去了。

所以，要保证营销策划取得成功。一方面，需要营销策划部门或人员具有较高的沟通协调能力；其次，在考虑策划方案的时候，必须充分考虑各种意外的因素，提出若干方案备选。

蒙牛在“中国航天员专用产品”策划中，就事先预测“神五”成功发射与返回的成功几率比任何一次航天发射都要高。但即使有了99.99%的希望，蒙牛还是准备了详细的预后方案，以使蒙牛的宣传进退有据；另外，借助项目管理的思想，对整个策划的进度，各个环节的衔接情况，进行科学的管理。最后，要做好参与策划执行人员的培训工作，并随时跟踪调整。

6、心理原则

人们在接受广告时，总是遵循着一定的心理活动规律，这种心理行动规律可以概括为引起注意——激发兴趣——确立信念——加强记忆——导致行动等过程，这也是人们购买活动的心理过程，在这个心理活动中，购买力量是前提，没有购买力，这个心理活动过程就会中断，广告就不能达到预期的目的，广告策划不能与这种规律相抗衡，只能遵循，广告心理策略的运用应当是综合的、连续的，把人们心理活动的各个阶段联系起来统一在一个广告之中。

在运用心理原则策划广告时，要搭配好广告信息的事实部分和心理部分，一般来说，新产品导入阶段，由于治疗狐臭的办法消费者一无所知，相关信息应以事实部分为主，当某种产品有许多竞争者时，广告信息要侧重于心理部分，宣传本企业及产品形象。当然，这样搭配也非绝对，有的企业一开始就注意塑造形象，注重心理感受累积，便于记忆，在广告内容安排上也应体现心理因

素，人们认识事物的一般规律是从感性到理性，但有时从理性到感性，先提出结果，后提出原因，给人的印象更深，效果更好。

比如我在美国V姿服务时，为祛斑霜做文案筹备工作，我做一篇《长斑容易祛斑难》的报纸广告，迎合了三十岁以上成年女性为祛斑而烦恼的心态，从而达到很好的广告效果。

在国外，这方面的例子也很多，比如：速溶咖啡产生于美国二十世纪初期，在上市之初，速溶咖啡制造商麦斯威尔咖啡决策层认为，速溶咖啡相比传统的手磨咖啡相比，能让美国的家庭主妇们从繁琐的咖啡制作中解脱出来，省时省力，因此，他们决定向美国家庭主妇展开宣传攻势，大力宣扬速溶咖啡省时省社团活动方案力的基本特点。在策划推出后，市场反应平平，没有达到推广速溶咖啡的效果，可以说，当初的策划是失败的。

麦斯威尔的营销人员百思不得其解，只好求助于心理学家。透过心理学家广泛而深入的分析，找到了问题的症结。原来在二十世纪初期，美国家庭主妇的观念里，制作咖啡的繁琐过程被视为勤劳的表现，是一个勤快的家庭主妇的标志，而购买速溶咖啡则有悖于这一观念，购买速溶咖啡图省时省力则是懒惰的家庭主妇表现，难怪速溶咖啡不能被家庭主妇们接受。

了解到这一微妙的消费心理之后，麦斯威尔咖啡重新调整了策划方案，转而诉求速溶咖啡的醇香美味，并邀请当时的总统罗斯福为之做广告，在罗斯福总统的那句“滴滴香浓，意犹未尽”感召下，美国的家庭主妇争相品尝速溶咖啡的醇香美味，从此速溶咖啡进入美国的千家万户，麦斯威尔也成为美国最具竞争力的咖啡品牌。

总体来说，策划不能保证你肯定成功，但可以保证你少走弯路。到达目的的路可能有一百条，但最近的路只有一条，策划的目的就是寻找这一条路。

更多作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发