

三分之一项目汇报

One-third project reporting

全媒体定制与开发项目汇总



01

实践过程

Practical process

实践地点

Practical place

星沙地铁站

湖南维胜科技有限公司

湘江航空飞行营地

长沙科技新城

万象汇

中部智谷

万家丽广场

长沙新兴科技产业园

芙蓉区政府

金桂

月亮岛西

扬帆夜市

实践过程

Practical process

网上调研

多平台联系寻求突破

先在手机上调研相对应的平台，获取到联系方式，利用合适的话术询问用户意向

精准定位到特定区域，特定范围，对其可能性大的公司进行背调，明确对方需求以及明确我们能够给他带来什么

线下询问

面对面沟通增加可信度

带上学生证、电脑、u盘；穿衣得体、然后提前练习话术、多次演练提高对话的流畅度用来增加我们的专业性

礼貌询问对于有明确意向的可以更进一步引申到我们的作品上、一来提升我们的专业性，二来增进客户合作的意图，占据主动地位

“

提前做好充足准备，减少寻找过程中的争执以及提升效率

”



02

经验总结

Experience coclusion

反思与不足

Reflection and shortcomings

商圈范围

产业多但是占据地理优势

占据商圈的地理优势，人流量大，并且连锁店比较多，有专业的团队，不需要额外的营销团队

极个别非连锁的店子，因为是服务行业无法直接对接老板，做不了决定性的决策，机会比较渺茫

厂区范围

公司需要预约

公司规模中小创新型企业，但是因为属于重工业产业，需要预约并且需要预约到特定的负责人，很难预约上

园区比较紧凑，但是进不去，或者像中部智谷比较高端的写字楼，总结发现我们的水平还需要更进一步，大多只是要策划营销类别

“ 提前联系好对应公司做好预案，减少对公司的叨扰以及多次碰壁打击自信的情况 ”



03

成功案例

Success team

成功案列

Success Cases

湘江航空飞行营地

航空运动的专业培训及飞行体验；文化传播、推广和咨询

成功原因

缺营销 受众群与我们相近 官网确实比较过时

01



02



感谢观看

T H A N K S F O R W A T C H I N G