**“智能营销体系3.0”落地建设第一阶段**

会议纪要

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **时 间** | 2019年11月13日 | **地点** | 营销中心315会议室 |
| **主持人** | 李亮 | | |
| **参加人员** | 黄智刚、李亮、焦桐、谢振湘、刘群、梁郁桐、李星雨、周帅屹、刘瑞、龙辉宇 | | |
| **请假人员** |  | | |
| **会议议程** | 1. “智能营销体系3.0”在各大区建设情况汇报 2. “智能营销体系3.0”在各大区推进过程中注意事项及问题 3. 关于“智能营销体系3.0”落地建设的建议 4. 下一步工作安排 | | |

1. **“智能营销体系3.0”在各大区建设情况汇报**

华东大区：

1．江苏、山东、安徽整体执行情况良好，排名各个市场前两位

2．湖北的目标是保证攻坚市场前五名，专项推广已逐步执行

3．上海克服客观困难，人均分争取进入前十

华南大区：

1．广西保持战略市场前五位势

2．深圳、海南仍要继续保持沟通，加强建设，提升位势

华中大区：

1. 浙江方案解读到位，执行情况良好。但微信群大群过多，有效群比例低
2. 江西、福建受政策影响因素大

东北大区：

1. 各省市均在各类市场前五
2. 内蒙古自治区，建群效果良好（20个群中，有效百人群15个）
3. 在北方，开展自律小组会议的效果好于三圈三会

西北大区：

1. 陕西建群已到位，方案要求基本完成
2. 除陕西以外，其他省市受到地理环境、商业政策、人员数量、零售户业态四方面制约，各类活动开展难度较大，导致方案执行进度偏慢
3. 有数十天即将退休的老同事，坚守工作最前线，全情投入，提振士气。

华北大区：

1. 各省市方案执行情况良好
2. 发展异业联盟：和联盟用户住制定酒店享折扣
3. 将三圈三会嫁接进入“商业公司会议”

湖南大区：

1.建群多，质量差，在依靠客户经理和自律小组组长搭建群过程中问题较多

2．群内活动也由于技术问题（扫码、签到）和零售户配合度问题，效果不明显

3.三圈三会增开，自律小组会议、品牌专项推广都在有序推进

西南大区：

1. 贵州启动偏慢，导致排名靠后
2. **“智能营销体系3.0”在各大区推进过程中注意事项及问题**
3. 方案口头报备不够，要取得商业公司批文或签字，以备检查；
4. 自律小组会议邀请与会人员建议不少于15人，大于10人以上是预防有的老板临时有事来不了；
5. 时刻保持底线，物资很敏感，不得赠予商业公司，对于工作人员，可以采用5包装礼盒形式进行赠送，但在会议过程中，不得授予；
6. 3200万的样品烟，需要各省市在今年12.30之前使用完毕
7. 各省市要做好任务执行情况检查，对得分落实、负责
8. **关于“智能营销体系3.0”落地建设的建议**
9. 许多微信群有效人数远大于100人，建议可以按每群内50人次叠加计分；
10. 列一份5-10个商品单，总结零售户最喜欢的商品；
11. 没有市场服务员的地市，可以两个市场经理合力推进一个城市建设，再分配奖金；

**四、下一步工作安排**

1．11月13-20日，全员在营销中心办公，电话沟通各大区“智能营销体系3.0”落地建设；

2．于本周根据黄部长和李部长的要求形成2020年评价方案草稿；

3．项目成员每一项总计要做到心中有数，要去辅导销区样品怎样用、尽快用；

4．要主动去收集各省市经典的话、好的方法等；

5．主动找罗风华开通MIG账号，在与三方公司签合同的空闲期，各省市经理需通过自己的MIG账号继续推进任务执行；

6．各地市需要打造1个样板K群、一个样板C群。