

聚势谋远 激活内生增长力

2026年意略明「走进企业」1v1营销培训课程

品牌增长的答案，往往藏于自身。

意略明特别推出「走进企业」1v1营销培训课程，由资深营销专家深入企业，结合前沿行业洞察与实战营销打法，为医药医疗、大健康、消费品等行业决策者与营销人诊断商业命题，系统性赋能团队，激活可持续的内生增长力。

通过营销「私教课」，您的团队将获得

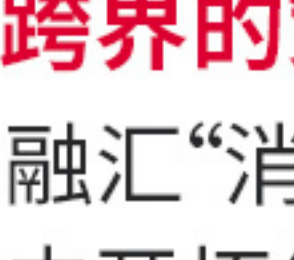
长效的解题能力

构建核心分析框架与策略思维，使团队具备独立拆解复杂商业问题的能力



清晰的行动路径

围绕真实业务挑战，形成从市场洞察、策略制定到落地执行的系统化指南



跨界的策略视野

融汇“消费品 + 医药医疗”的双跨视角，在思维碰撞中开拓创新性解决方案



紧密的团队融合

在跨部门研讨与共创中打破壁垒，统一战略认知，赋能核心营销梯队建设

20+营销实战课程，为增长注入确定性

医药赛道·专业深耕

PART A

医药消费者化、MedTech、患者管理、新药上市、全渠道营销……

01. “公域-商域-私域”协同创新，打造院外市场新增长
02. 决胜院外：构建医药消费者化商业模式，重塑品牌策略
03. 剑指ROI：多源数据视角下的患教提效
04. 患者即消费者：从“诊疗路径”到“决策/购买链路”，重新定义患者旅程
05. 从战略机会到商业决策：成熟企业如何找到真正的第二增长曲线
06. 深耕长期主义：重塑药企品牌建设的“道”与“术”
07. 全景赋能，患者为本：重塑“以患者为中心”医药生态
08. MedTech下一站：从功能导向到品牌塑造，开启增长新引擎
09. 赢在起跑线：新产品上市中的得与失
10. 站在VBP的十字路口：成熟产品的生死抉择与应对之策
11. 破局而立：药企如何打造卓越的年度BP计划
12. 当下药企患者策略和项目的得与失
13. 数字化时代线上营销的困局与破局：线上学术营销的思考
14. 合规环境下，如何从“销售为王”到“营销为王”
15. 定价制胜法则：医改政策下的药品定价该如何出牌？

快消战场·敏捷进阶

PART B

品牌策略、人群洞察、产品创新、兴趣电商、消费者旅程……

01. 拒绝数据钝化：如何从市场情报追踪中捕捉下一个增长点
02. 品牌策略变与不变：基于消费者需求，灵活构建品牌差异化
03. 大小数据协同，构建数字时代的品牌策略和高效落地
04. 顺应直觉和非理性，品牌如何真正以消费者为中心
05. 解码时代赢家GEN-R(45+岁)人群商业机遇
06. 突破兴趣电商ROI瓶颈，赢在“兴趣塑造-捕获转化”全链路
07. 基于消费者在抖音场域链路，重新优化货品策略及运营策略
08. 全域思考小红书在品牌营销端角色，优化运营策略
09. 从触点到转化，全渠道购物者运营策略指南
10. 功能性产品全链路策略：构建产品力、营销力、渠道力三重护城河

建议参与人群

覆盖行业

医药医疗：处方药、OTC、医疗器械、疫苗等

大健康：营养保健、特医特配、医学护肤、医美、眼健康等

消费品：母婴、食品饮料、美妆护肤、宠物、个护家清等

覆盖部门

产品研发、新品上市、市场营销、品牌推广、客户洞察、产品与服务创新、战略和传播、数字化转型等业务部门

如何报名

- ▶ 内训课程面向品牌客户免费开放
- ▶ 预约内训时，需提供1-3个意向课程
- ▶ 1-2位讲师将走进企业开展培训（优先线下）
- ▶ 鼓励企业内部多团队参与，最大化共创价值



扫码咨询预约课程

关于Illuminera Institute Program

Illuminera Institute Program是意略明开设的市场营销专业分享课程，旨在通过团队内训、企业培训日、行业大会等方式，结合意略明咨询团队深厚的消费者洞察、多源数据整合能力以及“消费品+医药医疗”双跨经验，助力营销人在复杂的商业环境中，找到确定性的增长路径。



关注意略明公众号