
【管理培训借力网络营销】

——省钱、不花钱、营销效果翻倍的实战技能

什么是网络营销？

网络营销=传统营销原则+网络技术手段+网络平台

我们的营销做什么？

曝光率——知名度——美誉度——忠诚度

我们的营销策略是什么？——双线营销

这是一套全新的营销模式，也是一堂精彩的智慧课堂。双线营销分空间概念与人群概念。从空间概念上讲，双线营销是线上营销和线下营销的结合，即客户：线下体验，线上购买；对于企业来说，就是线上营销，线下成交。从人群概念上讲，双线营销是企业营销和客户营销的互动结合。双线营销提升企业品牌的粘性，让营销转起来，业绩飞起来！

我们的营销怎么实施？

营销6部曲：听说你——了解你——记住你——喜欢你——娶回家——生孩子

我们要细分品类做品牌！

想起最安全的汽车，就想起沃尔沃！

想起凉茶饮料，就想起王老吉（加多宝）！

想起你的产品，就想起你的品牌！

课程收益：

- ✚ 战略定位在网络营销中的应用
- ✚ 掌握管理培训的互联网免费推广技巧
- ✚ 熟练设计关键词，让客户轻松找到你
- ✚ 设计新型活动营销模式——双线营销
- ✚ 设计培训产品的网络成交页面
- ✚ 让大家实现营销业绩倍增200%！

课程特色：体验式学习+情景互动+现场辅导

课程受众：

企业老板：可以让你了解网络营销业务模式，方案和要求，了解传统营销模式如何和网络技术完美结合，让企业成长如虎添翼。

企业管理者：可以让你对营销人员提出专业的要求，给予专业的指导，让网络营销成为业务成长的发动机。

营销总监：可以让你以网络营销的角度来分析营销系统，用最少的钱最短的时间做更大范围的宣传，迅速提升企业和品牌的知名度，促进销量提升。

营销人员：可以让你成为最现代的营销专业人才，成为你职业生涯的闪光点。

▣课程纲要▣

第一讲：认识网络营销

1. 网络营销=传统营销原则+网络技术手段+网络平台
2. 营销6部曲：听说你——了解你——记住你——喜欢你——娶回家——生孩子
3. 管理培训网络营销案例分析

第二讲：管理培训的网络营销定位法则

1. 网络营销盈利模式定位
2. 网络营销核心竞争力定位
3. 网络营销核心产品定位
4. 网络营销核心客户定位
5. 网络营销差异化营销定位

第三讲：如何让客户快速找到我们

1. 客户通过网络直接找到你
2. 客户通过网络间接找到你
3. 客户喜欢的关键词如何设计
4. 搜索引擎的运用
5. 学习用工具分析竞争对手的网络推广

第四讲：网络营销 10 技能在培训产品营销中的应用

1. 新闻营销
2. 关键词营销
3. 博客营销
4. 微博营销
5. 论坛营销
6. 图片营销
7. 视频营销
8. 病毒营销
9. 借力营销
10. 网络营销危机公关

此讲结合案例讲解网络营销实施技巧（侧重1个讲解，重点根据学员反馈）

第五讲：培训产品的成交页面设计

1. 管理培训网站案例分析
2. 设计自己的产品营销页面

第六讲：培训活动如何借力互联网

1. 活动营销特点分析
2. 活动营销两大营销优势
3. 管理培训活动的策划
4. 设计双线营销模式增强客户粘性

==老师简介==

石建鹏 ——会讲课的网络营销实施专家

2011年最佳网络营销讲师；广州2010年亚运营销特殊贡献奖；清华大学、北京大学、上海交通大学特邀讲师；

曾任职于大型快消品企业“卡夫食品、天津顶园（康师傅）”和大型互联网公司“百度、铭万网”；BEC营销总监；培训在线副总经理；创办了中国讲师经纪联盟，独创专家明星的营销模式；山东电台连续直播嘉宾；阿里巴巴金牌合作伙伴；优米网、搜狐职场一言堂特邀讲师；联合国贸易网络北京中心、太申祥和山庄、和君国际、华玺国际网络营销顾问。

AACTP国际认证高级培训师；中国管理研究院认证PTT导师。东方鹏飞董事长；培训点评网 创办人；建鹏网络营销 CEO



石老师10年的工作经历在营销一线从事网络营销实践近7年，亲自管理和实施年度品牌网络营销项目和节日促销活动网络营销项目若干。石老师在网络营销与传统营销的整合营销具有独到方法，独创**双线营销系统**，把网络营销与体验营销结合，让企业与客户互动营销结合。曾运作企业、明星、名人多名，帮助企业快速提升品牌影响力，为企业规避营销风险，实现销售额**200%**增长。

社会职务：

中国管理研究院网络营销研究所所长；中国教育培训协会副会长；北京贸易效率协会副会长；中国建材营销研究院副院长、网络营销首席专家；北京市商务委《外经贸大讲堂》秘书长；北京火炬手协会会员。