

# 《互联网+新营销》

---移动互联网时代企业营销创新变革之道

主讲人：品牌营销实战专家贾福春

一、课程时间：

二、培训方式：理论+案例+互动研讨

三、课程时间和地点：

四、本课程适用于学习的企业类型：

1、 实体渠道型企业：依靠渠道营销、分销体系、终端门店来进行销售的产品企业。比如：家电、建材、服装、白酒、饮料、鞋帽、化妆品、食品等快消品企业。

2、 大型商业企业、连锁卖场、综合商场、连锁餐饮、酒店、专卖店等商业服务性企业。

3、适合参加学习人员：

企业老板、总经理、营销总监、市场总监、中层营销经理人。（老板带队学习效果最好）

#### 4、参加过此门课程培训和顾问的成功企业案例

商业企业：河南丹尼斯卖场、金鑫珠宝连锁企业、金伯利钻石、金大福珠宝、诚诚酒城连锁酒类企业、林海汽修联盟、日照正基时代广场、万达广场、潍坊百货、东营百货、三支松鼠、琴台酒肆、维佳汽车连锁、孕邦电商、河南中烟、郑州烟草、青岛丽达百货。

实体企业：TCL 电器、创维电器、五粮液、张弓酒业、杜康控股、毛府酒业、居梦圆家居、东宝木门、千禧人非标门、北极冰野生蓝莓酒、正九酒业、普洱茶王。

#### 五、课程介绍：

营销的目的是创造顾客，为顾客创造价值。多年来商业企业及实体企业都在通过渠道促销活动来拉动业绩增长。事实证明，仅仅靠促销竞争打败不了对手，也不能有效实现业绩持续增长。企业的营销重心要从关注对手，转向关注顾客，关注消费者。

德鲁克说：一个企业竞争的方式只有两种，要么向后段延伸，不惜一切代价占领技术制高点，要么向前端延伸，不惜一切代价占领消费者，和消费者建立关系。企业竞争的方式，要么技术创新，要么营销创新。营销创新的核心是创造顾客。而不是打败对手。

对手是消灭不完的，但是丢掉一个顾客，就会失去一串顾客。争夺一个顾客，就会占领

一串顾客。顾客的口碑超过任何广告效果。中国零售商业最成功的企业都是聚焦客户，聚焦顾客价值。而不是仅仅靠促销这一单一战术打败对手。

2015年，著名实战营销专家贾福春专注互联网营销创新与研究，通过2016年一年半的实践和案例研究，共开展了12期活动营销实战训练营，辅导了12家商业企业成功案例。从活动营销和促销活动等两个方面进行创新实践，得出很多经典的理论和案例。帮助丹尼斯、金鑫珠宝、正基时代广场、诚诚酒城、张弓酒业、东宝木门、居梦园家居等实体企业和商业企业连锁店取得了50%--300%的业绩增长。

2017年，贾福春老师在原来课程基础上进一步推陈出新，更多实战案例，更多最新实践，课程从理论到案例，全部来自一线实践。企业如何做会员？如何做促销？如何快速引流？如何与顾客互动建立关系？如何管理顾客并不断深化客户关系？如何让老顾客带来更多的新顾客？2天2晚，彻底颠覆你的营销理念，让你悟透营销本质。

### **课程价值：**

本次课程是实战营销专家贾福春老师，12年国际化千亿企业职业实战经验精华、10年本土营销咨询经验积累。2年互联网营销实践探索落地成果。2016年一经推出，市场好评如潮。在2016年经济低迷、各行业市场下滑严重的情况下，课程有效帮

助：金鑫珠宝、丹尼斯、诚诚酒城、东宝门业、千禧人门业、TCL 电器、张弓酒业、

正基时代广场等 30 多家企业实现业绩同比上升 50%--300%以上。

## 六、课程大纲概况：

### 第一部分：营销的重要性

- 1、传统企业面临的困境
- 2、实体企业面临的三大难题
- 3、驱动企业发展的五项动力
- 4、技术和营销哪个更重要？

### 第二部分：如何正确认识营销？

- 1、为什么顾客留不住？如何提升顾客的忠诚度？
- 2、什么是营销？
- 3、营销、销售、推广促销的区别是什么？
- 4、什么是营销的本质？
- 5、为什么说电商没有改变营销的本质？
- 6、活动和场景将是移动互联网时代营销的两大入口
- 7、什么是互联网营销？

8、移动互联网时代活动营销模型

9、如何利用移动互联网构建顾客关系？

### **第三部分：如何正确认识促销？**

1、促销的本质：为什么顾客不买你的产品？

2、移动互联网时代实体店如何做促销？

3、互联网思维下的促销关键词解读

4、实体店面老板面临的促销困难和挑战

5、促销活动策划九大原则和技巧

6、促销活动执行八大要点

7、促销案例解读：实体店如何实现一次促销活动业绩超全年？

### **七、主讲老师简介：**

#### **贾福春**

中国“活动营销理论”体系创建者

郑州福春品牌营销咨询机构董事长

销帮会互联网营销学习社群创始人

聚成集团华商书院特聘营销顾问

TCL 集团领导力学院特聘专家

《销售与市场》特聘研究员

《企业观察家》特聘研究员

清华大学总裁班 特聘讲师

北京大学总裁班 特聘讲师

河南工业大学 兼职教授

TCL、杜康、张弓、北极冰蓝莓、丹尼斯等国内 20 多家企业特聘营销顾问。