

《数字化营销》

讲授专家：李男

培训对象：1、互联网时代，希望学习互联网营销技巧的人士；
2、企业内与产品、客户接触的管理、营销、服务人士；
3、企业内从事营销与服务工作的相关人士；
4、希望开展互联网营销的企业相关人员；
5、公司希望通过互联网进行营销并与客户有效互动的企业相关工作人员。

课程时间：2天(12小时)

课程背景：

未来属于更懂营销的人，无论你是名人还是草根，在社交网络时代，懂营销、擅于策划都是提升自己价值的软技能，善于营销能让自己赢取更好的人生。即便是普通上班族，拥有营销能力，也能为自己争取更多的利益与机会。做繁琐的基础工作并不可怕，懂得放大成果，让自己的付出被看见，才是关键。

课程收益：

培训完结后，学员能够：
了解当今时代数字化营销的热点；
了解数字化营销的模式及特点；
了解数字化营销的发展趋势及应用原则；
掌握数字化营销的技术；
掌握数字化营销转型方案设计；

课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	产业互联网正在改变世界	1. 时代在变，变革是必须的 1) 我们的传统企业到底怎么了 2) 未来属于传统企业中懂互联网的人 3) 未来的商业趋势：走向产业互联网 2. 互联网下产业融合发展的路径 1) 产业互联网兴起的基础：终端与网络 2) 产业集群向在线产业带的转型 3) 从 B2C 到 C2B2C 转型
单元二	数字化营销中的信息流	1. 百度信息流介绍 2. 华为信息流介绍 3. 今日头条信息流介绍 4. 简书等信息流介绍 案例：宝骏汽车：最伙伴，最懂你
单元三	数字化营销中的短视频	1. 快手和抖音短视频介绍 2. 抖音短视频独特营销价值

		<ul style="list-style-type: none"> 3. 抖音的推荐机制是什么 4. 抖音的传播路径是什么 5. 抖音营销的八种玩法 6. 什么样的产品适合在抖音玩直销 7. 抖音营销植入怎么做 8. 怎么评估抖音营销效果 <p>案例：奔驰等短视频舆情危机介绍</p>
单元四	数字化营销中的社群	<ul style="list-style-type: none"> 1. 用 5W1H 方法定位社群运营目标 <ul style="list-style-type: none"> 1) 为什么要建设群 2) 这个社群带来的价值是什么 3) 在哪里建社群 4) 社群里面应该有那些人 5) 什么时候开始建，计划运营多久 6) 建立了社群之后如何变现 2. 如何从 0 到 1 构建你的第一个社群 <ul style="list-style-type: none"> 1) 落实你的社群价值观 2) 形成你的社群规则 3) 激活你的社群氛围 4) 形成社群输出推广矩阵 <p>让你的社群更有能量</p>
单元五	数字化营销中的裂变营销	<ul style="list-style-type: none"> 1. 社交流量：移动互联网上最重要的免费流量 2. AARRR：从拉新到裂变 3. 增长黑客会取代市场总监吗 4. 裂变营销：从 1 个老用户到找来 5 个新用户 5. 裂变技巧一：APP 裂变 6. 裂变技巧二：微信裂变 7. 裂变技巧三：线下裂变
单元六	怎样投放数字化营销广告	<ul style="list-style-type: none"> 1. 防作弊，需要全程数据监控 2. 哪些数字广告投放形式最靠谱 3. SEO：大流量的起手式 4. ASO：最后十米的流量拦截 5. 落地页：营销基本功的修炼 6. 落地页逻辑构架溜达要素 7. 用外部素材出发消费行为
单元七	数字化营销中的标题打造	<ul style="list-style-type: none"> 1、标题原则：熟练掌握提升效果 <ul style="list-style-type: none"> 1) 富有价值感 2) 展现实用性 3) 体现差异性 4) 制造紧迫感 2 标题作用：优秀软文积极互动 <ul style="list-style-type: none"> 1) 迎接读者要求和喜好 2) 优化引擎收录和检索 3) 完成推送目的和诉求 3 标题设置：10 种方式决定流量 4 关键词植入：高曝光率和转载率
单元八	数字化营销中的内容生成	<ul style="list-style-type: none"> 1、内容生成技巧 2、开头与结尾 3、正文布局 4、图片优化：图片版式的应用与安排 5、情感，内容和形式的打造