

《互联网化营销及运营新实战技巧》

课程背景：

当下互联网时代的冲击，移动互联网的侵袭，信息泛滥，产品同质化更加竞争激烈，线下业务被不断压缩，营销面临大变革，企业在营销方面该如何选择，电商化？移动化？网络化？

课程时间：

一天（6小时/天）

授课方式：

结合当今市场竞争与移动互联网发展趋势，通过理论与实战案例解析相结合的方式授课，内容严谨充实又不乏轻松幽默，同时加入学员案例现场演练和点评指导，增强课程的互动性和落地性；帮助学员掌握核心新营销本质与关键点，重新构建企业新营销生态。课程即学即用，内容即插即用。

课程收益：

熟悉互联网时代的新营销的玩法，学会新营销的系统思维，掌握新营销的方法论与模型，熟练操作新营销工具。

课程大纲：

第一模块：

◆营销的变革——新的时代社群运营才有用

- 1 高效的社群运营不是拉群，不是发链接，不是死命做促销，而是做内容同时输出价值
- 2 社群运营推广的整体思路
- 3 社群运营的典范：完美日记的社群架构
- 4 结合消费者场景推广社群并且做促销
- 5 学会激发用户拉用户的社群运营方式

授课形式：理论+讲授+案例+解析

作业：分析你已有的社群，找到可以改善的地方，列出改善步骤

第二模块：

◆存量客户运营——做活动要找对用户需求

1 用户行为分析

1.1 用户浏览、分享的诱因和用户心智解读

1.2 如何引导用户参与并自传播活动

1.3 用户行为自传播的经典案例

2 用户需求分析方法

3 构建用户的痛点解决方案

4 做好用户转化及促活

授课形式：小组演练+案例+解析

第三模块：

◆社群运营的促销工具

4.1 线上运营：购物小程序怎样成交业绩

4.1.1 新媒体：短视频和直播带货

4.1.2 门店推广：导购做直播

4.1.3 活动推广：借力大促活动

授课形式：解析+操作+指导

作业：用一款促销工具做一个小型促销活动

第四模块：

◆内容营销——让你的营销刷爆网络（种草）

让社群运营走进用户的心里

8.1 内容模式：怎样走进顾客心里？

8.2 内容选择：该传播怎样的内容

8.3 生产流程：如何产出王牌内容？

工具：创可贴、图怪兽的使用操作

授课形式：解析+小组演练+操作+指导

作业：制作一张产品宣传海报或者一个短视频

第五模块：

◆线上社群的裂变增粉

5.1 裂变须知：4个不可不知的裂变事项

5.2 裂变方法：3种事半功倍的裂变方式

5.3 裂变渠道：6大途径让裂变脱颖而出

案例：裂变引流工具的使用：拼团，抽奖，转盘等

付费版多渠道裂变工具介绍

授课形式：解析+小组演练+操作+指导