

移动电商时代

2 个小时，了解移动电商核心要点

课程背景：

2014 年，移动端电子商务异军突起，移动电商助推电子商务向更大的空间发展。

对于没有把握住传统电商时代的企业来说，又一次机会摆在面前

现在就做，移动电商的大潮刚刚开始，敢于站在风口，就能飞起来！！

适合对象：

企业高级管理人员、网络信息部门管理人员、电商管理人员

学员收益：

1. 从中国电子商务的发展看电商消费人群
2. 移动电商的核心消费人群是谁
3. 移动电商的发展趋势，
4. 电子商务的未来在哪里，企业如何把握

培训时间：

2 小时

培训讲师：

陈旻

中国第二代品牌营销专家

中国第一代网络营销专家



经历了网络广告时代、论坛营销时代、搜索营销时代、电商平台营销时代。现在，走在微营销时代的前端。

致力于打造最适合国内企业的“中国式网络营销”！

现任北京准达咨询策划总监、网络营销架构师，并担任山东奥星集团、陕西西凤集团、河南矛盾集团、金星啤酒、山东金正大集团、板城烧锅酒、鲁花集团等十余家企业的品牌与营销顾问。

课程大纲：

主题	核心内容
最好的时代已经来临	2000年，伟大的电商平台8848成立，为什么没有活下来？ 2003年，淘宝上线，为什么2006年才开始高速发展？ 2010年京东开始高速发展，为什么之前不行？ 真正支撑电子商务的消费人群是谁，他们的消费轨迹是

	<p>什么样的？</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 电商主流人群与非主流人群，主流商品与非主流商品 ● 电子商务人群网购发展趋势 <p>今天，中国的核心电商消费人群已经成熟，最好的时代来了，你能把握住吗？</p>
<p>企业电商的核心：</p> <p>流量来源</p>	<p>线下销售渠道是关键，线上销售流量是关键，流量从哪里来——</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 现有各种电商模式的流量来源分析 ● 风险控制——如何保护属于自己的客户流量 ● 自己的流量源——零成本建立企业流量入口 ● 衍生法——让流量本身带来流量
<p>抓住未来：</p> <p>微营销发展趋势</p>	<p>移动互联网正处于高速发展期，抓住发展的机遇，就是抓住了电商的未来</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 第一代微营销——建圈子卖货 ● 第二代微营销——在平台上卖货 ● 第三代微营销——自建平台建圈子 ● 第四代微营销——整合资源，微营销价值链

- 四代微营销即将爆发，你能抓住这次机会吗？