

【网络营销实战总裁班】

2天1夜 业绩提升200%
清华大学\北京大学\上海交大总裁班特邀课程

传统营销与网络营销结合 收益200%增长

- ◆您渴望您的销售业绩倍增，**爆炸式增长**吗？
- ◆您渴望员工做梦都在为您工作，**不再跳槽**吗？
- ◆您渴望打造自己的赚钱机器，**有钱又有闲**吗？
- ◆您渴望成为企业的精神领袖，**倍受崇拜**吗？
- ◆您渴望——**让我们一起做到！**
——经验交流！智慧碰撞！！！！

所有的企业都是适合网络营销？答案“是！”

网络营销不是电子商务！！

网络营销不一定是销售产品，还可以网络招商，网络推广企业品牌！

网络营销是营销中的一种方法！

只要你的企业做营销，网络营销这种省钱、省时、省力的方式，能早用绝对不能晚用！

【谁学习过网络营销？？】



中国电信：全国分公司总经理近200余人参与学习！！

1号店：产品经理50余人参与学习！！

搜狐公司：进行内部培训三次！！

58同城：市场部全体员工参加学习！！

阳光100地产：全国营销总监与活动营销部门两次轮训！！

厚德资本：市场部全体员工参加学习！！

搜马人才:全体高管层 80 余人参加学习！！

华泰人寿:全国分公司总经理 50 余人参加学习！！

欧派橱柜:全体市场人员近 200 人参与学习！！

民众集团:全国分公司总经理、总监 200 余人参与学习！！

还有各行业中中小企业的**董事长、总经理**近万人参加过网络营销的学习！！

如何搭建属于你网络营销系统，你需要了解以下 5 步！！

- 1、网络营销商业模式
- 2、营销型网站的设计与转化系统
- 3、网络营销推广系统
- 4、网络舆情监测与危机应对系统
- 5、网络营销团队的运营系统

课程大纲：

第一讲：认识网络营销

1. 网络营销目的、意义
2. 西方的 O2O PK 中国的双线营销
3. 网络营销 6 步循环系统

第二讲：网络营销与传统营销的结合模式

1. 从地面渠道购买吸引转向网络购买
2. 从网络平台吸引到地面渠道购买
3. 网络营销与实体营销环环相扣
4. 规避传统与网络的价格矛盾
5. 界定不同功能的网站让营销更专一

第三讲：互联网上企业营销与客户营销结合模式

1. 自动介绍到主动购买
2. 网络让赠品送的更有价值
3. 如何让客户变成经销商

第四讲：网络营销定位法则

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

第五讲：营销型网站的规划与布局——让成交更轻松的平台

1. 营销型网站技术要求
2. 营销型网站关键词布局
3. 营销型网站的优化
4. 如何提升网站的公信力？
5. 成交力？
6. 传播力？

第六讲：网络团队建设与运营管理

1. 团队建设遇到的困境

-
2. 确立团队的共同愿景
 3. 建设优秀团队的基本方法
 4. 网络营销团队构成
 5. 网络团队培训体系
 6. 确定工作流程
 7. 高效管理
 8. 工作考核

第七讲：网络营销 10 大推广技巧的应用策略

1. 新闻营销
2. 关键词营销
3. 博客营销
4. 微博营销

**必备：会场有网络
每人必有电脑**

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. 点评营销

第八讲：网络舆情监控与危机应对

1. 网络“危”与“机”
2. 危机干系人分析与传播途径
3. 舆情监控的技巧
4. 建立危机预警机制
5. 危机处理的应对策略
6. 网络危机处理技巧