

---

# 【双线营销战略】

## ——企业营销突围之道

### 营销做什么？

曝光率——知名度——美誉度——忠诚度

### 营销怎么实施？

营销6部曲：听说你——了解你——记住你——喜欢你——娶回家——生孩子

### 品牌是什么？

想起最安全的汽车，就想起沃尔沃！

想起凉茶饮料，就想起王老吉（加多宝）！

想起你的产品，就想起你的品牌！

### 什么是双线营销？

这是一套全新的营销模式，也是一堂精彩的智慧课堂。双线营销分空间概念与人群概念。从空间概念上讲，双线营销是线上营销和线下营销的结合，即客户：线下体验，线上购买；对于企业来说，就是线上营销，线下成交。从人群概念上讲，双线营销是企业营销和客户营销的互动结合。双线营销提升企业品牌的粘性

### 课程收益：

本课程基于企业营销原理，以人的思想为中心，结合当下企业实际问题与现实状况，剖析企业的商业模式，彻底对我们的营销模式进行升级，最终实现企业与个人的快速成长和转型。

让大家迅速了解双线营销的基本内容和价值，能够形成一种系统的营销思维，能够运用双线营销解决营销工作中实际的问题。

让大家学会运用双线营销，对企业的整个营销系统进行升级。

让大家实现营销业绩倍增200%！

### 课程特色：体验式学习+情景互动+现场辅导

- ☞ 双线营销模式设计，情景模式助系统落地
- ☞ 从传统营销及网络营销两方面，深入分析传统企业结合电商企业的成长轨迹
- ☞ 精彩的案例分享与点评，震撼深入，直指人心

### 课程受众：

**企业董事长：**可以让你了解在双线营销业务模式，方案和要求，了解传统营销模式如何和网络技术完美结合，让企业成长如虎添翼。

**企业管理者：**可以让你对营销人员提出专业的要求，给与专业的指导，让双线营销成

---

为业务成长的发动机。

## ▣课程纲要▣

### 第一讲：认识双线营销

1. 双线营销以及目的、意义
2. 西方的 O2O PK 中国的双线营销
3. 双线营销精彩案例分析

### 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：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：双线营销定位法则

1. 双线营销竞争对手分析
2. 双线盈利模式定位
3. 双线核心竞争力定位
4. 双线核心产品定位
5. 双线核心客户定位
6. 双线差异化营销定位

### 第五讲：现场互动:设计自己的双线营销模式

1. 双线营销模式设计
2. 学员实际案例剖析

## ▣老师简介▣

---

## 石建鹏 ——会讲课的网络营销实施专家

**2011年最佳网络营销讲师；广州2010年亚运营销特殊贡献奖；清华大学、北京大学、上海交通大学特邀讲师；**

曾任职于大型快消品企业“卡夫食品、天津顶园（康师傅）”和大型互联网公司“百度、铭万网”；BEC 营销总监；培训在线副总经理；创办了中国讲师经纪联盟，独创专家明星的营销模式；山东电台连续直播嘉宾；阿里巴巴金牌合作伙伴；优米网、搜狐职场一言堂特邀讲师；联合国贸易网络北京中心、太申祥和山庄、和君国际、华玺国际网络营销顾问。

AACTP 国际认证高级培训师；中国管理研究院认证 PTT 导师。东方鹏飞董事长；培训点评网 创办人；建鹏网络营销 CEO



石老师 10 年的工作经历在营销一线从事网络营销实践近 7 年，亲自管理和实施年度品牌网络营销项目和节日促销活动网络营销项目若干。石老师在网络营销与传统营销的整合营销具有独到方法，独创**双线营销系统**，把网络营销与体验营销结合，让企业与客户互动营销结合。曾运作企业、明星、名人多名，帮助企业快速提升品牌影响力，为企业规避营销风险，实现销售额 **200%**增长。

### 社会职务：

中国管理研究院网络营销研究所所长；中国教育培训协会副会长；北京贸易效率协会副会长；中国建材营销研究院副院长、网络营销首席专家；北京市商务委《外经贸大讲堂》秘书长；北京火炬手协会会员。