

网络营销实战演练

石建鹏 —— 网络营销实战专家

2011 和 2012 年连续两年最佳网络营销讲师；清华大学、北京大学、上海交大、西安交大、香港财经、浙江大学 EMBA 总裁班特邀讲师；阿里巴巴金牌合作伙伴, 优米网、搜狐职场一言堂特邀讲师；鸿道营销、鸿道茶社董事长，鹏友会发起人，云营销论坛联合发起人。“双线营销模式”、“网络营销 10 执行系统”、“步步微赢-微营销系统”创始人。



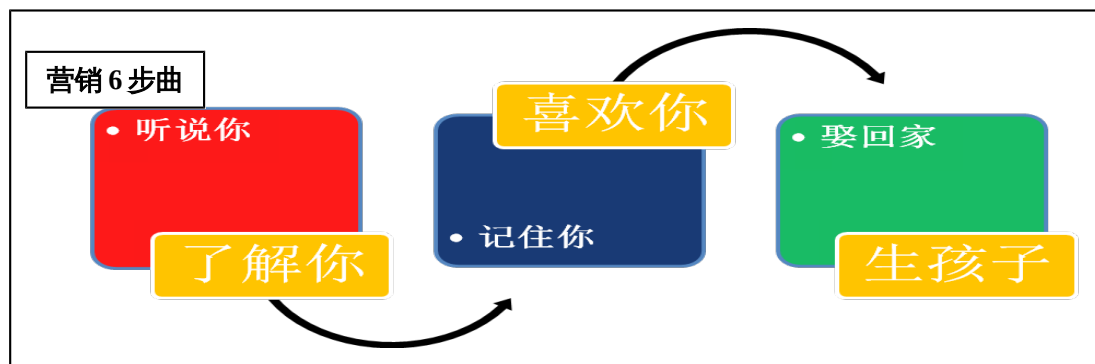
传统营销与网络营销结合 收益 200% 增长

- ◆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！！**

这是一次专业、高效网络营销系统培训！本培训是根据企业营销的特点、企业网络营销的特征、企业产品和服务在网络营销中的要求，提升企业网络营销能力、思路与技能，加强企业传统营销与网络营销的结合度的精品培训！

【网络营销实战演练】您能够获得什么？

学习了网络营销实战演练 课程能让你全面实施网络营销操作步骤，掌握企业实施网络营销全套系统，让互联网成为你成长的新动力，让互联网更快速高效为你盈利！拓宽企业经营营销思维，提高企业营销管理者营销能力，减少网络营销工作者矛盾，进而达到提



升企业营销力量、成交能力和提升营销工作者综合素质及能力、建立社会对企业的更好口碑。

课程大纲：

策略篇

第一讲：传统营销如何借力网络营销-双线营销战略

1. 什么是双线营销以及目的、意义；
2. 双线营销精彩案例分析；
3. 网络营销与传统营销的结合方式；
 - a) 把客户从地面渠道购买吸引转向网络购买
 - b) 把客户从网络平台吸引到地面渠道购买
 - c) 网络营销与实体营销环环相扣
 - d) 规避传统与网络的价格矛盾
 - e) 界定不同功能的网站让营销更专一
4. 企业营销与客户营销结合模式
 - a) 客户主动介绍朋友购买产品
 - b) 网络让赠品送的更有价值
 - c) 让客户变成经销商

第二讲：企业网络营销中核心竞争力分析与定位

1. 网销客户群定位（谁是你的目标客户、他们有什么特点、他们在哪里、如何找到等）
2. 网销核心产品定位（如何选择自己的核心产品，应该要遵循的几大原则等）
3. 网销产品卖点定位（如何寻找产品卖点、产品卖点要考虑的因素等）

推广篇

第三讲：搜索引擎优化-掌握关键词省钱又赚钱 6 招

- 一、了解搜索引擎、了解你自己
 - a) 什么是搜索引擎优化
 - b) 为什么要做搜索引擎优化
 - c) 搜索引擎类型
 - d) 如何看你企业在搜索引擎优化效果
- 二、关键词分类与运用策略
 - 1) 泛关键词
 - 2) 长尾关键词
 - 3) 问题关键词
 - 4) 借力关键词

-
- 5) 核心关键词
 - 三、关键词网站建设中的应用
 - 四、关键词网站内部优化中的应用
 - 五、关键词网站外部推广中的应用
 - 六、关键词分析工具-找到适合你的才重要

第四讲：网络营销 10 大推广系统分析与执行技巧

1. 新闻营销
2. 关键词营销
3. 博客营销
 - 博客营销的六大好处；
 - 博客营销的三种方式；
 - 写博客的九大关键点；
 - 打造营销型博客的五大步骤；
 - 营销型博客的写作要求；
4. 微博营销
 - 微博营销 4 个 I
 - 微博品牌打造
 - 微博优化
5. 论坛营销
6. 图片营销
7. 视频营销
8. 病毒营销
 - 网络病毒营销六种方式；
 - 网络病毒营销五大关键；
 - 企业如何实施病毒营销；
9. 借力营销
10. 网络营销危机公关

此讲结合案例讲解网络营销实施技巧、特点与策略

转化篇

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？

管理篇

第六讲：网络运营团队建设与绩效管理
??????……

授课方式：教练式训练、案例研讨、实战模拟、视频；