

传统企业互联网+转型系列实战课程之：

《传统企业互联网+实战营销方法论》

课程背景：

互联网带来的跨界转型浪潮正以前所未有之势颠覆传统行业，那些你不知道的竞争对手“跨界”而来抢了你的市场份额，同时，互联网对传统企业的改造与融合也在悄然发生着，企业与企业之间、行业与行业之间的疆界将被打破，这是一个超过万亿的巨大商机，也是一次产业格局大洗牌的机会。

在移动互联网的趋势下，通信行业已被分割为两大业务形态：电信业务和在线业务。虽然在相对饱和市场上还是呈现出总体增长，但传统电信运营商的话务 MOU 或是 SMS 和 MMS 都呈下除趋势，而 OTT 通信业务（如微信、微博等业务）却是呈现爆发性的增长，电信的增值业务和连接收入的增长却未能抵消电信运营商总体收入增长乏力的趋势。

传统企业互联网+转型系列实战课程之：《传统企业全网营销实战方法论》

课堂上，老妖为你解读互联网带给传统企业的新机遇，帮助传统企业快速成长为互联网的弄潮儿。

课程特色：实战经验、实用理论、互动性强、实用工具、解决难题

课程收获：

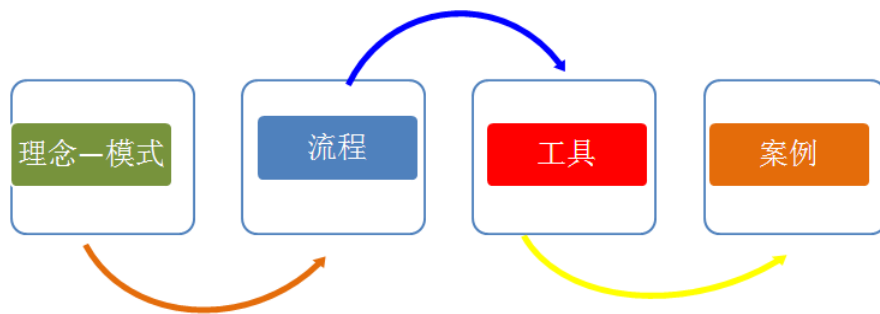
- 通过教学让学员能够真正理解互联网带来的新商业机会
- 了解并熟知用互联网思维与工具规划企业
- 通过教学互动学员能够用互联网的方法与工具维系顾客
- 学会用工具设计企业的产品营销流程
- 熟悉并掌握互联网+策略落地实施的实战方法

课程时间：1-2 天

授课对象：传统企业的老板、创始人、传统企业中高层管理人员

授课形式：课堂讲述、案例分析、短片播放、图片展示、个性解答

课程模型：



课程内容：

《传统企业互联网+实战营销方法论》

一、传统企业转型之战略篇

1. 打破旧的体制迎接变革

1) 什么样的企业才有转型成功

2) 传统企业转型误区

3) 管理基因决定转型结果

2. 寻找靠谱的转型路径

1) 风来了猪在哪里？

2) 传统企业转型路径

3) 转型成功的基本保障

3. 企业互联网营销重点

1) 将信息优势与能力优势进行到底

2) 建立移动互联的多赢生态圈

3) 客户在哪里营销就在哪里

二、传统企业转型之吸金产品篇

1. 粉丝不单是产品用户
2. 消费者购买产品的体验过程分解模型
3. 消费者疼点的计量器
4. 产品卖点是企业转型突围的利器
5. 让用户尖叫的产品三大特征
6. 尖叫产品卖点提炼兵法

案例解析：没有个性的电信版专供机

7. 产品自生长系统建立
8. 挖掘场景商务的能量
9. 参与营销让产品自我迭代

案例解析：不好玩的易信与飞信

三、传统企业转型之低成本营销理篇

1. 弯道超车：精准化的低成本营销
2. 企业多微营销的生态圈建立
3. 事件营销将免费进行到底
4. 引爆社群
5. 众筹之下的同体社团
6. 网红模式变现方法
7. 超级联盟：同业异业共精彩
8. 群狼战略
9. 同业联盟的方法

10 . 异业联盟的方法

案例解析：彩驰转型之路