

传统企业互联网+转型系列课程之： 《移动互联网时代的品牌营销》

课程背景：

当您的竞争对手在 6 亿多网民的全新市场上高速发展之时，您是否还在用低效的传统经营方式在红海中挣扎？

企业如何利用互联网找到创新的商业模式？

如何做好全网营销获取源源不断的订单？

作为企业领导，您是否有以下渴望：

您渴望您的销售业绩倍增，爆发式增长吗？

您渴望用很低的营销费用，快速打开市场吗？

您渴望客户源源不断的找上门来，订单翻番吗？

您渴望打造自己的自动赚钱机器，有钱又有闲吗？

您渴望通过互联网提升商业模式和营销模式，重构企业生态和快速轨道吗

传统企业互联网+转型系列实操课堂上，老妖为你解读互联网带给传统企业的新机遇，以实战经验为学员解析把握新机遇的方法，帮您解析全网营销的新营销新变革，帮助您迅速构建威力巨大的新营销利器,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

课程六大收获：

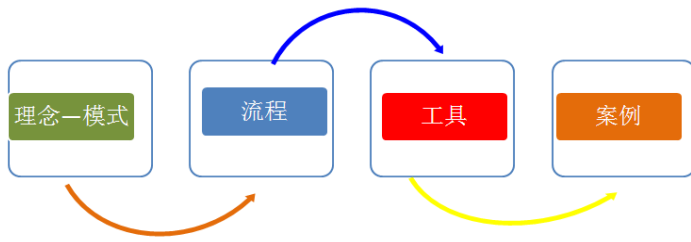
- 通过教学让学员能够真正理解互联网带来的品牌升级的必要性与机会
- 为学员建立系统完整的互联网时代品牌知识架构
- 通过教学互动学员能够对自己的所在行业的互联网环境进行分析，
- 通过学习学员能够用互联网的思维重构企业品牌基因
- 学员能够确立品牌战略规划意识，培养品牌管理”的意识和素养
- 能发现、分析、解决日常品牌管理过程中存在的问题

授课形式：课堂讲述、案例分析、短片播放、图片展示、个性解答

授课对象：企业董事长、总经理、高管层、品牌负责人

课程时间：1-2 天

课程模型：



课程大纲：

《移动互联网时代的品牌升级》

一、互联网带来的品牌革命

1. 这个世界到底发生了什么
 - 1) 互联网加速向移动互联网演进
 - 2) 从数据看世界的变化
 - 3) 商业形态的变化
 - 4) 给小品牌一个平等的机会
2. 没有一个品牌弱小到不能去竞争
 - 1) 再小的个体也是一个品牌
 - 2) 找到自己的擅长做到极致
 - 3) 有品牌才有自己的地盘
3. 专注消费者心智而非竞争对手
 - 1) 一款产品只解决消费者的一个需求
 - 2) 没有好概念的产品不是好产品
 - 3) 拥有消费者才拥有核心竞争力

案例：芭睿芭睿植入生命和价值认同

二、碎片时代品牌打造密码

1. 品牌打造路径图
 - 1) 做一个“懂你的”品牌
 - 2) 找到品牌发力的爆点
 - 3) 品牌定位及实施步骤

案例：象雕爷学习做品牌

2. 品牌故事的力量
 - 1) 创始人个人品牌故事规划
 - 2) 讲一个能引起共鸣故事
 - 3) 品牌创始人与企业品牌
3. 建立专业的品牌管理系统
 - 1) 变通符合消费者的沟通语态

- 2) 把客户变成自己的而非平台的
- 3) 策略准、执行狠

三、碎片时代的品牌传播

1. 选择比努力更重要
 - 1) 不能不重视的搜索
 - 2) 专属关键词的基本准则
 - 3) 巧用数据精准传播

案例：江小白的成长史

2. 娱乐互动领航移动互联网营销

- 1) 用视觉呈现美的事物
 - 2) 让消费者传播有趣的事
 - 3) 持续情感 互动才能深入人心
- #### 3. 移动互联网营销更具人性化
- 1) 创意与技术的结合
 - 2) 社交性与互动性结合
 - 3) 永不过时的内容营销

四. 品牌打造实战模拟

1. 用思维导图构建你的品牌基因矩阵
2. 用手机完成你不可能完成的传播