

传统企业电商之道之

-- 《爆品为剑创新行销》

课程背景：

过尝试、探路，到小步快跑，时至今日，传统企业大多已经逐渐找到了在电商舞台上的感觉。用互联网电子商务的方式整合其庞大的生产力、品牌力，形成从制造业到零售业的新商业秩序。作为企业，需要推广的产品很多，但集中有限资源，打造一个明星产品并通过明星产品带动其它产品群的销售，是惯用的也是相对最有效的运营策略。

以真实案例为蓝本为你解读互联网带给传统企业的新机遇，解读传统企业转型应具备的基本条件，以新的思路创新的方法帮助传统企业降低转型风险，揪住互联网带来的新商机，快速成长为互联网的弄潮儿。

帮助你把价值千万的课程学习成果转化为企业的核心竞争力，辅助传统企业腾飞式成长！

课程收获：

- 让学员了解高效的电子商务的产品策略
- 掌握打造爆款产品让业绩倍增的创新思维与方法
- 通过学习学员能够建立起行销思维
- 掌握创新策划的思路与高效执行的方法
- 通过课堂互动提升学员行销突破的能力

老师以更多实战案例分析，以及更具实操性和可行性的运作讲解，带您了解传统企业在电子商务时代全新的运作模式，引领您从全新的角度去思考互联网带来的冲击，实现企业的更高层次的发展和创造更多的财富！

恪守“实战、运用”的实用原则，遵循实战检验原则，拒绝任何空洞的理论说教，力求为企业决策层提供最有效的决策依据。

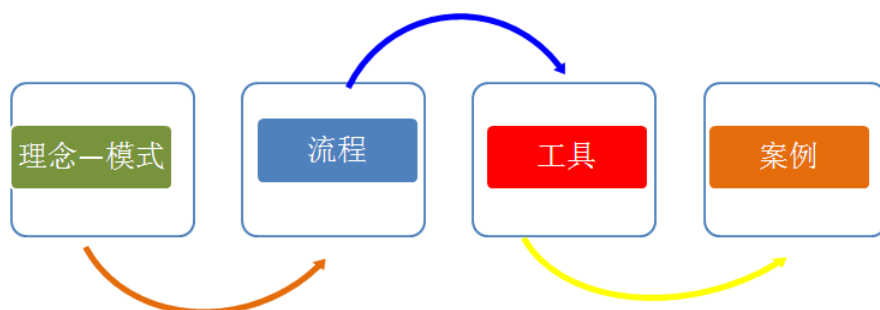
注重学员企业的成长，结合行业优势资源，帮助学员企业快速提升，教会传统企业用有效的方法应对市场的变化！

课程时间：1-2天

学习对象：分管电子商务的管理干部、传统企业的老板、创始人、传统企业中高层管理人员、电商从业人员

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：

爆品为剑创新行销

一、爆品是传统企业的通行证

1. 从产品到商品的演化路径

- 1) 互联网的游戏规则
- 2) 小品类也有大市场
- 3) 活动型商品的精准定位

2. 明星产品的选品策略

- 1) 爆品必备的三大要素
- 2) 爆品的五大标准特征
- 3) 用关键数据锁定爆品机会

现场实操：选出你的店铺具有爆品潜质的三个产品(30 分钟)

二、打造爆品的技术

1 . 引爆单品的基本功

- 1) 爆品的生命周期解析
- 2) 爆品的视觉营销要点
- 3) 单品引爆的拐点设计

2 . 单品引爆的策略

- 1) 降维营销让蚁群集体围观
- 2) 场景营销创新爆品沟通策略
- 3) 用机群理论巧妙布局推广

案例分享：一款会说话的人字拖

现场实操：设计你的单品引爆的拐点(30 分钟)

三、单品引爆从执行开始

1 . 引爆赢在格局，败在细节

- 1) 减少选择机会促进顾客购买
- 2) 重要的事情说三遍之后的细节
- 3) 看图让产品自己说话的技术

2 . 在成长高峰期卡位营销

- 1) 有趣的视频让消费者参与
- 2) 各种媒介推波助澜的玩法

现场实操：制定你的单品引爆策略(30 分钟)