

---

# 传统企业如何转型电子商务

---

**主讲人：武威**

**培训对象：**CEO、电子商务人员、网络营销人员、市场部人员

**培训时长：**1天

## 课程背景

随着企业的各项经营成本越来越向，大多数传统企业也开始寻求通过电子商务的手段来拓展自己的业务和品牌影响力。传统企业做电子商务并不是在网上开店这么简单，需要涉及到商业模式、品牌推广、处理线上线下冲突、渠道运营管理、口碑传播等诸多方面，本课程专门为传统企业讲述如何转型电子商务。

## 课程收益

- ✚ 1.传统企业电子商务的业务规划
- ✚ 2.不同渠道之间的管理与协调
- ✚ 3.如何设计适合企业自身的商业模式
- ✚ 4.转型中容易犯的错误与解决方法

## 课程大纲

### 第一章：传统企业的电子商务定位

- 1.企业是否需要转型电子商务
- 2.企业转型电子商务必须具备的条件
- 3.电子商务企业失败的主要原因
- 4.案例：京东战美苏
- 5.传统企业电商基因与挑战
- 6.电商定位遇到的具体问题

### 第二章：传统企业的电子商务模式探索

- 1.电子商务时代的厂商与代理商关系重新定位
- 2.B2C与传统营销方式的对照关系
- 3.当传统品牌遇到电子商务
- 4.电子商务的核心
- 5.标准化产品与客户体验环节
- 6.O2O模式
- 7.阿芙精油的案例
- 8.社会化电商(豆瓣、蘑菇街)
- 9.电子商务的运营模式

### 第三章：电子商务的战略规划

- 1.企业转型电子商务的四大困惑
- 2.电子商务的成本问题

- 
- 3.电子商务人才问题
  - 4.不同企业的电子商务布局
    - 4.1 常见分销渠道的选择与合作
    - 4.2 自建电子商务平台的模式分析
  - 5.循序渐进的转型发展路径
    - 5.1 一线品牌企业的电商转型路径
    - 5.2 二三线品牌企业的电商转型路径
    - 5.3 企业转型电子商务的几种策略

#### **第四章：电子商务的营销策略**

1. 电子商务营销的主要手段
- 2.网络对消费者行为模式的改变
- 3.网络营销的业务定位——小而美
- 4.网站前台和后台的运营
- 5.选择代运营还是代理商