
电信运营商电子商务运营

主讲人：武威

培训对象：电子商务运营人员

培训时长：1天

课程背景

运营商的网上商城运营是不容忽视的发展方向。目前各大运营商的网上商城运营都处在起步阶段，如何了解电子商务行业的特性，做好精细化运营，提高网上商城的业绩是近期非常重要的工作之一。

课程收益

- 🚩 了解电子商务运营
- 🚩 了解网络购物的用户行为习惯
- 🚩 互联网人际传播的特点
- 🚩 网上商城的数字化运营

课程大纲

第一章：互联网营销模式

1. 网络营销面对的市场
2. 网络营销的四项基本原则
3. 网购用户的分析（网购用户画像、用户行为分析、网购用户特征）
4. B2C与O2O模式的异同
5. 互联网行业对手机终端的运营战略及情况

第二章：运营商网上商城的运营

1. 运营商的优势
2. 网站前台和后台的运营
3. 流量的价格和多样性
4. 细分转化率
5. 产品品管理
6. 产品定位与销售行为匹配

7. 网络营销方案策划（天猫双11）
8. 凡客诚品的营销方案

第三章：互联网分销方法

1. 直销和分销渠道的布局
2. 天猫还是京东
3. 自建网络平台的分析
4. 不同运营平台之间的对比
5. 多渠道的冲突与解决
6. 对运营商做分销的建议

第四章：互联网人际传播规律和特点

- 1.网购用户的 AISAS 行为模式
 - 2..六度分割理论与 150 法则
 - 3.社会化媒体营销
 - 4.圈子传播与病毒传播
 - 5.小米 2S 的社会化媒体营销方案
 - 6.SNS 社区传播机制
 - 7.企业 SNS 营销的方式
- 案例:优衣库的促销活动
案例:星巴克落户爱情公寓
案例:麦当劳——我们见面吧

第五章：微博与微信

- 1、微博企业矩阵的运作模式和方法
- 2、微博营销案例
- 3、微信的架构、发展展望
- 4、微信营销手法及案例