
《互联网思维与营销革新》

【项目背景】

今天看一个产业有没有潜力，就看它离互联网有多远。能够真正用互联网思维重构的企业，才可能真正赢得未来。马云曾经说：企业再不系统地学习互联网思维，再不系统的学习如何让互联网思维落地，你的企业未来五年将是死路一条。

小米、黄太吉、雕爷牛腩、ROSEONLY、褚橙、优衣库、三只松鼠、泡否等具备互联网思维的“跨界打劫者”正大行其道，在短短的一两年内，就疯狂地蚕食了传统行业经营者用了十几年的辛苦耕耘才打下的地盘。

这是一个疯狂的时代，这是一个颠覆的时代，瑞星被 360 颠覆了，微软被安卓颠覆了，诺基亚被苹果颠覆了，银行存款业务被余额宝颠覆了，移动通信联通三巨头的短信彩信业务一夜之间被小小的微信给颠覆了……曾经那些不可一世的巨头们一个接一个的倒下，这个世界不再有永恒的王者，一切都可能被改写，被颠覆。

互联网跨界者越来越多，成功者不胜枚举，新的颠覆和新的变革正在以摧枯拉朽之势在各行各业中愈演愈烈。未来将不存在互联网企业之说，因为能够在这场洗礼和变革中生存下来的或者本身就是互联网企业，或者就是那些已经成功学到了互联网思维，注入了互联网基因的传统企业。可以肯定的说，你不去学习，你不敢跨界，就有人跨过来打劫，未来十年，是一个海盗嘉年华，各种横空而出的马云、马化腾会遍布各个领域，一切都在经历一个推倒重来的过程。

如今，可以肯定的是，留给那些还在用传统思维经营着企业的老板们的时间已经不多了。

【课程收益】

教会传统行业企业家如何用互联网思维完成企业的转型、颠覆与革新从视野、观点、知识、实战化操作等多个层面，学习互联网营销思维抽丝剥茧，用海量实战案例，深度剖析网络营销的本质、要义与技巧学会如何运用微博、微信、微视频来寻找客户，建立强大的营销团队在移动互联网时代中，传统企业如何打造一套专属的自媒体营销体系

【目标学员】

企业董事长、总经理、CEO 等企业决策层
市场总监、企划总监、营销总监等企业中层管理者
对移动互联网营销感兴趣的机构经营者及个人
互联网与移动互联网创业者

【标准课时】

一天（可根据具体情况和学员构成，拆分为半天的课程）

【授课形式】

讲师授课 + 案例分析 + 分组研讨 + 实物展示

【课程模块】

思维篇：

互联网思维的核心与精髓
互联网思维的七层要义
互联网营销成功与失败案例深度剖析
如何用互联网思维去重构传统行业
互联网思维实物演示
极致产品与口碑营销
85 后、90 后人群的典型特征定义
打造粉丝经济圈

趋势篇：

互联网思维与“互联网 + ”时代
互联网与社会化媒体的发展历程
社会化媒体时代的电子商务与网络营销新趋势
C2C 模式、B2B 模式、B2C 模式、C2B 模式深度分析

移动电子商务时代的品牌营销与事件营销

互联网跨界营销体系

畅想互联网的下一个五年的趋势：大数据 + 物联网 + O2O + C2B

策略篇：

移动互联网时代的个人品牌营销策略（CEO 营销法）

网络营销实战兵器谱

社会化媒体实战：微信、微博、微视频、QQ 空间

传统企业在微信上售卖产品和服务的七大执行策略

本地商户的崛起 - O2O 与自媒体营销

如何将“二维码”打造成营销利器

线上影响力打造：大创意、口碑营销

案例篇：

案例分享：传说中的互联网餐厅，如何用 20 平米做到每月 30 万流水？

案例分享：CitizenM 酒店集团与瑞士家具公司 Vitra 的反向 O2O 营销

案例分享：打车软件大战烧了十几个亿背后的秘密！

案例分享：雕爷牛腩如何让客人成为免费的口碑宣传者？

案例分享：小米如何为用户创造参与感和存在感？

案例分享：卖蛋糕的大叔如何利用二维码让“羊毛出在狗身上”？

案例分享：五格货栈如何为用户创造超出预期的极致化体验？

案例分享：深度解读叁陌绽放的“逼格”营销策略

案例分享：一家洗衣 O2O 平台如何用极致思维满足用户的痛点？

案例分享：“叫个鸭子”为什么能在京城火起来？

案例分享：逻辑思维与社群营销

案例分享：为什么说互联网思维的本质是建立连接？

