
传统企业如何转型做互联网营销

【课程背景】

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。面对互联网巨头们正在紧锣密鼓地布局着在线教育产业的残酷现实，曾经江湖上的老大新东方创始人俞敏洪抛出了“不改变，就等死；宁可死在改革的路上，不死在成功的基因”的惊世豪言。

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。

针对当下移动互联和自媒体时代的商业模式、营销模式的大变革，骏君老师为广大传统行业企业家量身打造《传统企业如何转型做互联网营销》课程，旨在为企业家学员建立完善的移动电商与社会化媒体营销知识体系，培育学员们的互联网思维，促成企业在这场变革和洗礼中焕发出新的生机，用互联网思维打造强有力的市场竞争优势。

【授课时长】

半天

【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
- ☆ 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
 - ☆ 学会构建个人号与公众号的营销矩阵，打造微网站、微商城与微社区

【授课对象】

- ☆ 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车企的企业董事长、总经理、CEO 等企业决策层

【授课形式】

讲师授课 + 案例分析 + 分组研讨

【课程大纲】

思维篇：

- ☆ 互联网与社会化媒体的发展历程
- ☆ 互联网思维的核心与精髓
- ☆ 如何用互联网思维去重构传统行业
- ☆ 社会化媒体时代的电子商务与网络营销新趋势：微信、微博与微视频
- ☆ 本地商户的崛起 - O2O 与自媒体营销
- ☆ 社会化媒体时代的电商模式的转型
- ☆ 互联网营销成功与失败案例深度剖析
- ☆ C2C 模式、B2B 模式、B2C 模式、C2B 模式深度分析
- ☆ 85 后、90 后人群的典型特征定义
- ☆ 传统企业如何打造极致产品与粉丝经济
- ☆ 畅想互联网的下一个五年趋势：大数据 + 物联网 + O2O + C2B + 场景化电商

实战篇：

- ☆ 最适合传统企业做网络营销的十大兵器谱
- ☆ 将“二维码”打造成营销利器
- ☆ 微信营销十八式
- ☆ 移动互联网营销实战案例深度解析：10 条微信换来 3000 万的背后的秘密
- ☆ 传统企业的自媒体运营之道
- ☆ O2O 营销法则：四步营销法
- ☆ O2O 行业的营销神器：微信打印机、定位精灵与营销路由器
- ☆ 传统企业如何做移动电商：中心化电商与非中心化电商模式详解
- ☆ 微信公众号的深度开发策略
- ☆ 移动互联网时代的个人品牌营销策略（CEO 营销法）
- ☆ 案例分析：汽车行业、金融行业、家电行业、母婴行业、通信行业、服装行

业、餐饮行业、水果行业的微信公众平台运营之道！

☆ O2O 案例分析：传说中的互联网餐厅，如何用 20 平米做到每月 30 万流水？