
《互联网+服装行业营销创新》

【课程收益】

- 1、了解纺织服装行业目前的电商困境;
- 2、掌握纺织服装行业的互联网+营销思维;
- 3、掌握纺织服装行业 O2O 营销模式如何开展;
- 4、掌握纺织服装行业如何 O2O 方式定位客户;
- 5、掌握纺织服装行业 O2O 之微信和二维码营销方法;
- 6、纺织服装企业经典 O2O 模式案例分析与经验借鉴。

【课程大纲】

第一讲：纺织服装行业目前的电商困局

- (1) 渠道体系转型难
- (2) 线上线下价格统一难
- (3) 产品非标准化
- (4) 组织变革难
- (5) 流量获取难

案例分析：李宁服装的困境与命运

第二讲：纺织服装企业互联网+营销思维

- (1) 12 种传统网络推广手段
- (2) 8 种传统网络营销方法
- (3) 5 种传统网络营销组合拳
- (4) 移动互联网营销的特点及趋势
- (5) 指尖上的财富——微信营销技巧

(6) APP 营销的利弊分析及未来趋势

(7) 其他移动新媒体营销方法探讨

案例分析：凡客诚品为何倒下了？

第三讲：纺织服装行业 O2O 模式如何开展？

(1) 体验营销——关注用户感受

(2) 直复营销——准确定位受众

(3) 情感营销——感动你的客户

(4) 数据库营销——会员卡应用

案例分析：优衣库，为何总是让你爱不释手？

第四讲：纺织服装企业如何 O2O 方式定位客户？

(1) 签到——让定位更精准

(2) 导航——跟踪并引导客户

(3) 社交——好友为你推荐餐馆

(4) 分享——需求驱动交易

案例分析：报喜鸟通过订制吸引高端客户！

第五讲：纺织服装企业 O2O 之微信和二维码营销

(1) 二维码基本定义及分类

(2) 二维码与移动营销应用

(3) 二维码与 O2O 模式应用

(4) 二维码的常见应用

案例分析：海澜之家的二维码营销

第六讲：纺织服装业互联网营销总结

- (1) 颠扑不破的营销逻辑
- (2) 营销七步法
- (3) 网络营销思维
- (4) 转型中的痛苦与生机

案例分析：全球最大服装制造企业 VF 成长启示