

如何打造行业网络品牌

课程受众：电商行业、传统行业、网络营销高管、品牌经理及董事长级别人群

课程时间：(3天)

授课方式:实战方法+录像观赏+角色扮演+提问互动+分组讨论+全面演练

课程背景：

品牌是一种识别标志、一种精神象征、一种价值理念,是品质优异的核心体现。培育和创造品牌的过程也是不断创新的过程,自身有了创新的力量,才能在激烈的竞争中立于不败之地,继而巩固原有品牌资产,多层次、多角度、多领域地参与竞争。

- (一) 品牌——产品或企业核心价值的体现
- (二) 品牌——识别商品的分辨器
- (三) 品牌——质量和信誉的保证
- (四) 品牌——企业的“摇钱树”

在线下，企业打造品牌往往需要几十年甚至更长的时间，如今在互联网上想打造网络品牌只需要一年又或是几个月的时间，就能将网络品牌打造出来！网络品牌他是一种无形资产！

网络品牌有两个方面的含义：一是通过互联网手段建立起来的品牌，二是互联网对网下既有品牌的影响。两者对品牌建设和推广的方式和侧重点有所不同，但目标是一致的，都是为了为企业整体形象的创建和提升。线上品牌和线下品牌之间的盈利模式和运作又该怎么去做呢？

在网络时代，企业要想成为行业网络品牌，质量、速度、服务是一个企业成功必不可少的几大秘诀，而麦包包都做到了，所以它成功了。

麦包包诞生于2007年9月，做线下传统箱包企业，2007年10月份麦包包CEO叶海峰决定，不再发展任何线下发展模式，把加盟店和自己传统模式全部砍掉，进军互联网，做一个纯粹的电子商务公司，而如今麦包包年销售额已达到4亿元，并且其销售额每年以十倍的速度在增长，如今“麦包包”已成为箱包行业的网络品牌！

麦包包两年完成总额4500万美元的融资，这同时也是国内箱包行业史上最大金额的融资案例！

如何像七格格，麦包包一样，成为互联网上的知名品牌呢？如何成为行业的一支奇葩呢？网络品牌又将如何打造？孔斌老师为您讲解！

他，2003年创建芦荟饮料“源来新鲜”品牌，通过互联网成功的将产品卖到国外多个国家，同时吸引到各界人士、风险资本的青睐，在自己富起来的同时不忘同胞，2009年联合上市公司安博英豪教育集团，成立了全国最大的网络营销人才实训基地，阿里巴巴金牌讲师孔斌先生，为你讲解如何打造行业网络品牌！

课程收获：

- 1、让企业在互联网上的知名度迅速提升
- 2、让你的网站更具有黏度，更多的客户更加信任你
- 3、帮助您的企业更好的上市，融资

- 4、 成就你的网络品牌，成为行业的标杆

主讲课程大纲：

第一章起源和发展

- 1、 何为网络品牌
- 2、 网络品牌的起源
- 3、 网络品牌的构成
- 4、 网络品牌的三个层次
- 6、 网络品牌的价值

- 5、 网络品牌的特点

第二章 网络品牌带来的影响

- 1、 如何建立网络品牌
- 2、 企业网站中的网络品牌建立
- 4、 QQ 营销对网络品牌的影响
- 5、 网络广告中的网络品牌推广
- 6、 用博客营销方法推广网络品牌
- 7、 建立网络营销导向的网络社区
- 8、 意见领袖对网络消费的引领

第三章 如何快速提升网络品牌

- 1、 中小企业提升网络品牌战略
- 2、 重视企业网站的品牌建设
- 3、 重视网络品牌企业文化的建立。
- 4、 通过搜索引擎来提升网络品牌
- 5、 视频营销企业形象之王
- 6、 网络品牌营销的误区以及网络品牌营销趋势

第四章 利用搜索引擎提升网络品牌的基本方法

- 1、 如何使用付费推广
- 2、 如何应用免费推广
- 3、 将展示型的网站变为营销型的网站
- 4、 将追求网站流量变为追求客户转化率

第五章 网络品牌的传播

- 1、 网络品牌定位
- 2、 网络品牌传播 策略先行
- 3、 网络品牌传播的法则
- 4、 网络品牌整合营销的传播

第六章 网络品牌的管理

- 1、 网络品牌形象的管理
- 2、 网络品牌危机的管理

3、网络品牌管理经理制

第七章 网络品牌是网络营销效果的综合表现

- 1、价值只有通过网络用户才能表现出来
- 2、网络品牌体现了为用户提供的信息和服务
- 3、网络品牌的打造是一个长期的过程
- 4、网络品牌越来越具有个性化