

《产品经理营销能力提升》

讲授专家：李勇

- 培训对象：**
- 1、互联网时代，希望学习产品创新与运营的人士；
 - 2、企业内与产品、客户接触的管理、营销、服务人士；
 - 3、企业内从事营销与服务工作的相关人士；
 - 4、希望开展平台营销的企业相关人员；

课程时间：2天(12小时)

课程背景：

- 移动互联网展到现在，每一个领域都有不少相同或相似的产品或平台。决战红海，用户为王，可是人海之中，用户在哪？怎么长期留住用户？用户流失了怎么办？如何更好的做好流量的内容转变，是营销力！是产品力！
- 平台从0到10000的运营该如何规划？层出不穷的渠道、方法该怎么去合理有效的为我所用？那些刷爆朋友圈、直击心扉的运营活动是如何策划的？杜蕾斯这样神级段子手是怎么出现的？如何让互联网平台中脱颖而出，成为了崭新的探索领域。

本课程亮点：

- 互联网平台竞争极为激烈，在各大网络平台都存在的情况下，如何能让我们的平台脱颖而出，根据产品的定位，如何做好竞争对手分析，如何做好产品创新，如何做好运营中的融合营销策略，如何掌握活动运营，用户运营，数据运营，渠道运营等策略和方法，本课程将详细介绍以上部分，理论结合实际案例，课程落地性极强。

课程收益：

培训完结后，学员能够：

- ◇ 了解互联网平台产品创新的基础方法；
- ◇ 掌握互联网平台产品融合营销的策略；
- ◇ 掌握互联网平台数据管理和运营的策略；
- ◇ 掌握互联网平台的活动策略；

课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	走进互联网平台产品创新	1、了解互联网商业模式，读懂产品本质基础。 2、运营商产品的现状和未来趋势变化。 3、什么是产品迭代创新？我们该如何做好产品的敏捷开发？ 4、产品创新需要具备的能力和素养 案例：日本运营商是如何做好流量产品迭代创新的	本单元让学员了解互联网趋势变化和我们的运营商在这个时代下该做好的产品创新
单元二	互联网时代的产品迭代创新	1、产品迭代创新之工具和结构 2、产品迭代创新之思维模式创新 3、产品迭代创新之战术打法	本单元让学员了解如何结合互联网时代下

		<p>4、产品迭代创新之创新行业</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 大数据创新 2) NBIOT 创新 3) 云计算创新 4) CI 和 IT 的融合创新 <p>5、互联网产品创新还有哪些更好的方法</p> <p>案例：交通、媒资、农业、物流等行业下的产品创新实战</p>	产品特色来迭代运营商产品
单元三	产品融合营销	<ol style="list-style-type: none"> 1、产品营销在互联网时代下的新要求 2、互联网+时代下营销之产品跨界组合 3、互联网+时代下之品牌营销 4、互联网+时代下之用户营销 5、互联网+时代下之渠道营销 6、互联网+时代下活动营销 7、互联网+时代下之内容营销 <p>案例：OPPO、VIVO 及六个核桃等是如何做转型营销的。</p> <p>模拟演练：趣饮，洁神等新一代互联网企业是如何做好融合营销的。</p>	本单元让学员明确当今时代下营销该如何定义，传播及维护
单元四	互联网产品运营概述	<ol style="list-style-type: none"> 1、互联网产品是的运营内容是什么：拉新、留存、促活。 2、互联网产品的数据、用户、活动、内容、渠道等是如何做融合营销的。 3、互联网产品的种子用户该如何挖掘和培养 <p>案例：腾讯、阿里等互联网的产品融合营销</p>	对互联网运营的流程和基础方法有一定的了解，并对工具具有一定了解

讲授老师介绍：

李勇

- 山东大学研究生 计算机专业
- **10 多年互联网电商平台运营实战经验**
- **10 多年企业管理与培训经验**
- 上海鲸工网 COO
- 易车配网络产品 VP
- 互联网产品及运营专家
- 互联网营销与策划专家
- 国际职业培训师行业协会认证高级讲师



曾供职于：华为高级督导，百度产品经理，易车配（车后）VP，鲸工网 COO

培训过的企业：

- 浙江移动、北京移动、上海移动、广东移动、湖南移动、山西移动、上海电信、贵州电信、武汉电信、辽宁电信、北京电信、上海联通、深圳联通、湖南联通、福建联通、海南联通、

黑龙江移动、四川邮政局、广东邮政局、广西邮政局、云南邮政局、吉林邮政局、陕西邮政局、新疆邮政局

- 四川农信社、广东农信社、重庆农信社、山东农信社、湖南农信社、湖北农行、湖南农行、内蒙农行、上海建行、上海招商银行、广西中兴银行
- 中国人寿、人保产险、泰康人寿、中国银行、兴业银行、青岛银行
- 阿里巴巴、京东、百度
- 海尔集团、海信集团、红星美凯龙、青啤集团、浪潮集团