

# 《迭代式产品创新与融合营销》

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？是融合营销！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、什么是产品迭代创新？我们该如何做好产品的敏捷开发？ 3、产品创新需要具备的能力和素养 <b>案例：日本运营商是如何做好产品迭代创新的</b>	本单元让学员了解产品创新的基础知识
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 4、产品迭代创新之创新行业	本单元让学员了解如何结合互联网时代下产品特色来迭

		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 5、互联网产品创新还有哪些更好的方法 <b>案例：交通、媒资、农业、物流等行业下的产品创新实战</b>	代运营商产品
单元三	产品融合营销	1、产品融合营销在互联网时代下的新要求 2、产品融合营销之产品跨界组合 3、产品融合营销之品牌营销 4、产品融合营销之用户营销 5、产品融合营销之渠道营销 6、产品融合营销之深度营销 7、产品融合营销之内容营销 <b>案例：OPPO、VIVO 及六个核桃等是如何做转型营销的。</b> <b>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。</b>	本单元让学员明确当今时代下产品融合营销该如何定义，传播及维护
单元四	互联网产品运营概述	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 <b>案例：腾讯、阿里等互联网的产品融合营销</b>	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