

《互联网平台运营之道》

- 培训对象：**
- 1、互联网时代，希望学习互联网电商运营的人士；
 - 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、希望开展平台运营的企业相关人员；

课程时间：2天(12小时)

课程背景：

- 互联网发展到现在，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？是运营！
- 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，如何做好品牌定位，如何做好组织结构，如何做好运营策略，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：

- ◇ 了解互联网平台运营的基础方法；
- ◇ 掌握互联网平台用户运营的策略；
- ◇ 掌握互联网平台数据管理和渠道运营的策略；
- ◇ 掌握互联网平台的活动运营策略；
- ◇ 掌握并了解项目管理在整个运营过程中的重要作用；

课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	走进互联网平台运营	1、了解互联网商业模式，读懂运营本质基础。 2、什么是运营？我们该运营什么？ 3、运营团队的岗位分工与工作职责 4、平台运营需要具备的能力和素养	本单元让学员了解运营的基础知识
单元二	运营方法论概述	1、通过3P理论深入了解运营 2、通过产品分析、用研等方法来确定运营指标的方法。 3、考量运营结果的指标 4、运营工作中用到的工具 案例：如何设定运营指标	对运营的流程和基础方法有一定的了解，并对工具有一定了解



-
- 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