

《“互联网+”时代的品牌与商业模式创新》

【课程模块】

趋势篇：

- ☆ 传统行业互联网化的三个阶段
- ☆ “互联网+”的发展方向：人人互联网、物物互联网、业业互联网
- ☆ “互联网+”的本质：连接一切
- ☆ “互联网+”的基本特征：去中心化、去媒体化、去中介化
- ☆ 传统的商业模式与营销模式正在被淘汰
- ☆ “互联网+”将如何影响不同类型的传统行业？
- ☆ 电子商务与移动互联网社会化媒体的本质
- ☆ 什么是大数据思维？
- ☆ “互联网+”时代的电子商务与网络营销新趋势：微信、微博与微视频
- ☆ “互联网+”时代的自媒体运营之道
- ☆ “互联网+”时代的移动电商发展方向：流量式电商与场景化电商
- ☆ “互联网+”与大数据、物联网、O2O、C2B、F2C、新技术、云计算的关系
- ☆ “互联网+”时代的创业法则：硬件+软件+互联网
- ☆ “互联网+”与智慧城市
- ☆ 3D打印与人工智能
- ☆ 微商模式的本质分析与未来发展预测
- ☆ 2015 - 2016年还有哪些值得我们关注的互联网创业机会？

思维篇：

- ☆ 互联网思维的核心与精髓
- ☆ 互联网思维的七层要义
- ☆ 互联网营销成功与失败案例深度剖析
- ☆ 如何用互联网思维重构商业与品牌模式
- ☆ 互联网思维实物演示
- ☆ 极致产品与口碑营销
- ☆ 85后、90后人群的典型特征定义

☆ 粉丝经济时代：创新为本，内容为王，体验至上

案例篇：

☆ 互联网+零售业：B2C 模式将成为网络零售主流

☆ 互联网+制造业：智能化与工业 4.0 时代来临

☆ 互联网+通信业：4G 时代下，O2O 与新媒体营销如何实现双剑合璧？

☆ 互联网+外贸：跨境电商的强势崛起

☆ 互联网+农业：农业大数据的应用机遇与挑战

☆ 互联网+金融：互联网金融与移动支付的革新

☆ 互联网+物流：移动互联网时代的创新物流模式分析

☆ 互联网+地产业：地产行业的 O2M 营销模式将成为大势所趋

☆ 互联网+服务业：本地生活的完全互联网化与其中蕴藏的十大创业机会

☆ 服务行业的 O2O 运营之道：房地产行业、餐饮行业、旅游行业、租车行业、结婚行业、家政行业、美容行业、教育行业、装修行业、洗衣行业、健身行业

☆ “互联网+”商业模式分析：一家濒临倒闭的工厂如何借助互联网渠道完成绝地反击？

☆ “互联网+”商业模式分析：CitizenM 酒店集团的反向 O2O 营销模式

☆ “互联网+”商业模式分析：小店如何借新技术开业仅 3 天就获 20 万销售额？

☆ “互联网+”商业模式分析：打车软件大战烧了十几个亿的背后的秘密！

☆ “互联网+”商业模式分析：雕爷牛腩如何让客人成为免费的口碑宣传者？

☆ “互联网+”商业模式分析：卖蛋糕的大叔如何让“羊毛出在狗身上”？

☆ “互联网+”商业模式分析：五格货栈如何为用户创造超出预期的体验？

☆ “互联网+”商业模式分析：小米如何为用户创造参与感和存在感？

【目标学员】

☆ 企业董事长、总经理、CEO 等企业决策层

☆ 市场总监、企划总监、营销总监等企业中层管理者

☆ 对移动互联网营销感兴趣的机构经营者及个人

☆ 互联网与移动互联网创业者

【标准课时】

两天（可根据具体情况和学员构成，拆分为一天或半天的课程）

【授课形式】

讲师授课 + 案例分析 + 分组研讨