

设计思维爆款打造攻略

【课程背景】

电商世界风起云涌，生生死死，传统企业何去何从？电子商务品牌的本质与核心到底是什么？品牌电商有没有成功的基因？成功电商的共性在哪里？电子商务流量为王，还是体验第一？规模制胜，还是小而美？做电商的产品与定位、客户与服务、团队与技术到底是一种怎样的关系？

从纷繁复杂中找到规律，解读电商乱象，直指本质核心。将别人不能说，不敢说，不会说的都与您分享。用心倾听，用心感悟，用心执行，撬动一个亿级市场真的不是空想。为什么有人会成功？为什么有人会失败？成功的基因是什么？失败的根源在哪里？在这个课程里，我们将以多年实战经验与努力，为您抽丝剥茧，层层分享，解构现象，直指核心。让您电商的路走得更远，走得更宽，走得更稳。

【课程收益】

- 1、分析现象，解读数据，揭示传统企业转型电商的必然性与机遇性；
- 2、透过大量案例的剖析，深刻理解电商发展的规律与本质；
- 3、全面揭示电子商务典型模式的本质与核心；
- 4、解读电商运营流程图并警示电商运营中的死亡陷阱；
- 5、明确不同角色在电商运作过程中存在的价值，并科学建设电商团队；
- 6、找到品牌电商成功的基因，加速传统企业稳健开展电子商务。

【课程时间】：2天，6小时/天，可根据不同听课对象按需求订制内容，或缩

电商实战专家 互联网营销导师 李达聪

短、延长课时

【授课对象】：传统企业掌门人、电商运营负责人、有志于开展电商业务者

【授课方式】：讲师讲授 + 案例研讨 + 讲师点评 + 现场咨询与辅导

【课程大纲】

一、错过了最佳时期，我还要不要找对象？

- 1、过去几年电子商务的情况
- 2、2017年电子商务的现状和未来趋势
- 3、没有早和晚，只有不作为

二、我的梦中情人在哪里？

1、大数据市场分析

1)、类目分析

市场容量、市场属性、市场趋势

2)、竞品分析

竞争品牌（同类型品牌、找标杆、品牌分析）

竞争宝贝（优缺点？流量布局？）

找对对手=成功 50%

3)、消费人群分析

性别、年龄、职业、地域

搜索偏好、下单时段

2、什么样的我才能更受欢迎？

1)、你想什么都卖，结果是什么都卖不动

2)、先做好一个品类

3)、产品定位几个关键因素

3、价格定位，找到准确消费水平

1)、定价相关因素（市场竞争、目标人群、品牌营销组合）

2)、定价策略

 渗透定价策略（较低价格吸引消费者）

 竞争定价策略（依据竞争对手的价格来定价）

3)、定价公式

4、颜值定位，确保最佳第一印象

1)、定位原则（容易识记、一致性、差异化、效率）

2)、定位流程

三、如何更好的推广自己？(运营管理)

1、光杆司令注定打不赢仗

1)、需要什么样的团队配置

2)、90后员工管理技巧

2、怎么让更多的人看到我？（流量）

1)、整体流量来源

2)、搜索型产品引流方法

3)、活动型产品引流方法

3、怎么让越多看到我的人喜欢上我？（转化率）

- 1)、转化率的意义和重要性
- 2)、影响转化率的关键因素

4、怎么把自己卖出更高的价格？（客单价）

- 1)、客单价的意义和重要性
- 2)、有效提升客单价的技巧

四、谈恋爱的技巧(销售管理)

1、语言技巧（客服管理）

- 1)、说话方式不同导致的不同结果
- 2)、什么样的说话方式是你对象喜欢的？
- 3)、客服考核指标（响应速度、转化率、客单价）

2、生活技巧（售后管理）

- 1)、售后的基本要求
- 2)、售后的小技巧
- 3)、售后客服考核指标（DSR、退款纠纷率、退款时长）

3、怎么让恋爱期长期持续？（会员关系管理）

- 1)、会员关系管理的意义
- 2)、管理工具
- 3)、管理方法（分组管理、会员营销、智能详情页）

4、恋爱小工具

电商实战专家 互联网营销导师 李达聪

- 1) 、官方工具
- 2) 、商家价值创新评估表
- 3) 、其他有用的小工具（软件、插件、表格）