

《电商助力打造农产品运营》课程大纲

课程背景：

未来十年，是中国商业领域大规模变革的时代，新的营销模式所有还在采用传统运营、生产模式的企业都有可能遭遇前所未有的大挑战。

互联网在深刻的改变每一个行业，互联网颠覆了一个个传统行业，互联网思维成为时代核心词，没有互联网思维，就可能被时代所淘汰！2011年微信出现，至今6个亿的用户还在增加，你抓住了互联网时代的趋势吗？

比尔盖茨：21世纪，要么电子商务，要么无商可务！

李彦宏：5年后中国的企业都是互联网企业！

马云：5年内不做电子商务，你一定会后悔。

传统企业进驻电商的五大困境：

困境一：决策——是否进驻电商？如何才能快速启动？

困境二：团队——挖人还是培养？电商团队如何架构与管理？

困境三：销量——流量？平台资源利用？如何提升转化率？

困境四：运营——供应链管理？淘宝规则？诚信通规则？日常管理？

困境五：冲突——线上与线下价格、品牌传播的冲突与协调？

.....

大家都知道不做电子商务将无商可务，可是太多企业触网都是人云亦云，没有明确定位，没有系统思维，没有战略计划。所以企业没效益，人才留不住。徐全老师针对传统企业这些困境开发了这套课程，并且在全国已经开了100多期，参与课程的学员给予了100%的好评，对中小企业触网提供了非常大的帮助，让中小企业少投入，稳步发展，充分利用互联网时代的机会，从互联网获取客户、销售产品、创立品牌。

课程收益：

知趋势：全面了解电子商务发展趋势以及企业互联网思维模式及营销趋势；

懂案例：经典案例新颖分析，全面了解企业的互联网转型方略和落地方案；

学平台：全面系统学习网络营销平台，普及运营及营销的多种实操技巧；

掌方法：知晓网络营销定位、策划、运营、推广、成交5大模块成功方法；

搭团队：获得网络营销落地搭建团队一系列建议，包括绩效考核与效果分析；

出效果：后续的顾问指导，全方面帮助网络营销系统企业落地，出实际效果。

课程时间：1天，6小时/天

授课对象：企业CEO、董事长、总经理或电商运营相关负责人

授课方式：讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 + 角色扮演 + 讲师点评

课程大纲：

第一讲：互联网营销发展趋势

一、从网民的角度揭示互联网在中国发展的前景和潜力

1、人在哪生意就在哪，互联网发展到今天，已经改变了很多人的生活习惯。在没有网络的时代，人们习惯周末购物；网购刚升起时，人们习惯于下班后在家购物；来到今天，人们

已经随时上网，全天候网购。

2、商业网民在哪里?如何抓住商业网民的眼球?企业在互联网究竟应该干什么?

3、企业上网的商业模式解析，做对事比做事本身更重要。

二、分析当下中国的农产品、网络品牌打造的现状以及成果

1、网络品牌的形成基因是什么?

2、传统企业线上品牌如何上线，怎么解决线上线下冲突的问题?七匹狼是如何线上线下融合的?

3、如何快速建立网络品牌，而且深入人心?

案例分析：三只松鼠是怎么快速打起出互联网坚果第一品牌

三、从企业的角度，分析传统企业转向电商的可行性以及一般规律

1、方向不对累死人，而且没效果，作为企业首先要选择适合企业发展的互联网商业模式。

2、各行业运用电商的规律

3、“上网找死，不上等死。”如何让自己的企业不找死?

第二讲：农产品的品牌化运营

一、互联网+下的品牌与产品特征

案例分析

1.江小白：我是江小白生活很简单

2.小茗同学：高端搞笑、低调冷炮

3.谷妈咪：专注宝宝营养主食

互联网下的品牌与产品特征

二、互联网下的品牌打造

明确恒定的核心

1. 成功的品牌都有明确恒定的核心价值

2. 没有核心价值的品牌必败

3. 品牌核心价值提炼的原则

4. 提炼核心价值的方法

品牌名称与 LOGO

1. 不好的品牌名称带来两难局面

2. 品牌命名的原则

3. 品牌八种常见的命名方法

4. 如何设计一款 LOGO

5. LOGO 也是互联网+下的营销利器

品牌口号与广告文案

1. 4 种常见的 Slogan 写法

2. 广告文案的原则

3. 如何提炼广告语关键词

品牌人物与品牌故事

1. CEO 代言

2. 互联网+让品牌成为媒体为自己发声

3. 互联网+让品牌故事得到更好的传播

三、互联网+下的运营之道

用户调研

基于互联网的研究方式

1. 浏览器搜索情况调研
2. 电商平台数据分析
3. 微信公众号调研
4. 微博，贴吧，天涯等论坛类网站
5. 调研基于定制的大数据分析

用户参与

1. 产品是一切的基础
2. 用户参与让产品更加极致化
3. 产品研发严禁闭门造车

产品包装设计

1. 案例：

农夫山泉包装即营销

三只松鼠用包装把体验做到 150 分

2. 如何做好产品包装设计

产品故事

1. 现在是故事营销的时代
2. 如何去讲一个出众的产品故事

第三讲：农产品的实战运营

一、全方位的介绍和认识农产品电商运营

- 1、众多的地方农产品的平台上如何让自己进入前三页？
- 2、京东农产品的的新变化，不用天天更新产品也能卖得很好。
- 3、做好农产品运营的三步曲

二、经营农产品要做好哪几件关键的事情

- 1、店铺设计是基础
- 2、图片与视频营销是重点
- 3、在线交易的手段与方法

三、网络营销定位与 5A 级别的设计装修

- 1、定位定天下，店铺做到小而美而不是大而全
- 2、农产品宝典：店铺装修的七星阵法
- 3、发布 5A 级宝贝的技巧
- 4、产品重发的最佳时间点在哪里？少做无用功
- 5、为何总排不到前三页？
- 6、如何在一个月内让农产品火起来？

案例分析：优秀农产品的故事

第四讲：优秀农产品运营

一、电商的趋势、优秀网商的运营解析

- 1、移动互联网下如何坚守农产品？
- 2、5 年内不触网，企业一定没希望。

二、网店装修设计的要点以及注意事项

三、农产品的推广方式分解(免费和付费)

- 1、不要一味只搞促销活动
- 2、农产品活动的参与技巧
- 四、分销的优势以及分销的管理
- 1、分销的模式与优缺点
- 2、如何快速招商
- 3、怎样区分优质与劣质的经销商

第五讲：老师现场提问辅导

- 一、企业自主设计网络营销(品牌)推广方案
- 二、企业解读自己的方案
- 三、专家现场指导和点评企业个案
- 四、头脑风暴、学员互动