

《全网营销——打造电商赚钱系统》课程大纲

课程背景：

众所周知，淘宝电子商务 2013 年 350 亿的销量，逼得“苏宁、国美”这些传统零售巨头不得不转型，逼得“李宁服装”关掉了全国 1800 多家专卖店，连天上发了卫星的“沃尔玛”都难以招架。

如果马云“菜鸟”行动成功的话，24 小时内全国到货的梦想实现，那么这些零售巨头的命运又将会是如何？

马云“余额宝”的出台，18 天狂收 57 个亿资金存款，开始抢夺银行的饭碗；

三马(马云、马化腾、马明哲)的网上保险公司的启动，预计未来五年将会有 200 万保险人员失业，其他保险公司将何去何从？

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《全网营销--打造电商赚钱系统》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：2—3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。在没有网络的年代，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。

4、太多企业在天猫受挫，不是天猫有问题，是企业没做对事。广东今年有 1800 多家天猫店出淘，全国超过 8000 家出淘，这些出淘店都是因为亏损，但天猫的总量却在快速增长

案例分析：七格格与裂帛的天猫营销策略分析

二、分析当下中国的网络零售、网络品牌打造现状以及成果

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：阿芙精油是怎么快速打出互联网精油第一品牌

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。B2B,B2C,还是 B2B2C?

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?

四、网络营销商业模式的探讨与数据报告

1、2013 年中国电子商务总规模 9.8 万亿，淘宝、天猫、京东等加起来只有 1.85 万亿，更大的数字来自 B2B，如网站和诚信通、出口通等。你的企业有多少来自 B2B?

2、淘宝有 800 万店铺，其中能拿到一手货源的不到 10%，与其自己去开店，还不如让 500 个以上淘宝店来卖你的货，让专业的人做专业的事。

3、如何发挥企业网站就是企业网上公司的价值?

第二讲：网络的实战运营

一、全方位的介绍和认识阿里巴巴

1、100000000 注册用户，840 万企业商家，在阿里巴巴的超级平台上如何让自己进入前三页?

2、阿里巴巴的新变化，不用天天更新产品也能卖得很好。

3、做好诚信通的三步曲

二、经营好淘宝、天猫通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，如何让不适合在线交易的产品也排名靠前?

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、阿里巴巴宝典：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、做了几年诚信通了都没接到过生意，如何在一个月内让店铺火起来？
- ### 四、成功淘宝、天猫店铺故事的分享与改善建议

- 1、阿里巴巴年批发 5000 万是怎么炼成的？

案例分析：优秀网商故事

第三讲：优秀网商运营与分销

一、电商的趋势、优秀网商的运营解析

- 1、移动互联网有势无市，如何坚守淘宝和天猫？
- 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、淘宝的推广方式分解(免费和付费)

- 1、不要一搞活动就只想到聚划算
- 2、淘宝活动的参与技巧

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

五、分销平台的构建与核心功能解读

第四讲：网赢天下之搜索营销

一、网络营销新突破——效果型网站

- 1、网站是您在网上的公司，是企业触网的根本
- 2、如何盘活自己的网站？
- 3、效果型网站的核心要素

二、效果型网站怎样内外兼修

- 1、什么是效果型网站？死网站的问题究竟在哪？
- 2、如何让普通文员也能做好网络营销
- 3、让网站有效果的几条有效途径

三、营销理念、SEO 怎样植入实现全网营销

- 1、工具为王，服务致胜
- 2、搜索营销的成功案例剖析
- 3、仙锯哥如何三个月实现网络接单 300 万
- 4、德生科技的全网覆盖之道

第五讲：微营销实战运营

一、微信与微电商时代

- 1、微信改变了互联网时代
- 2、微信已经是一种生活方式

3、微博与微营销

二、入口的改变，电商模式也得改变

- 1、线下市场入口决定市场
- 2、互联时代的入口经济
- 3、移动互联网的入口在哪里

三、强关系与圈子效益

- 1、朋友圈的特殊含义
- 2、圈子生意的真正价值
- 3、如何扩大圈子
- 4、未来的生意就是圈子生意

四、微时代的跨界电商

- 1、疯狂的跨界
- 2、电商如何利用微媒体与微平台
- 3、微网站与微商城
- 4、如何快速增加会员?

五、微博的推广

- 1、你想用微博推广什么?如何与众不同?
- 2、微博营销世界中你所不知道的内幕!
- 3、微博粉丝来源潜藏的微博推广秘诀
- 4、自动发布微博与时间分布?
- 5、如何让你的微博增加 5 倍的曝光率?
- 6、创造热闹氛围，让信息源自动传播
- 7、集中精力推广一条微博，目标受众 100 万人
- 8、从专注到专家，借力大平台免费宣传
- 9、微博推广必须知道的五大秘诀

六、微博的营销

- 1、从娱乐炒作，谈微博如何营造氛围
- 2、微博营销的两种主要方法：重资源与细回复
- 3、微博营销评论与互动，最核心的一个绝招
- 4、微博的逻辑漏洞，将激发微博营销的无限潜能?
- 5、绝密：明星的超高微博人气是如何营造出来的?
- 6、微博矩阵的三种基本模式与微博账号的意义
- 7、微博营销的出路在于团队合作与联盟营销
- 8、微博营销：在借力中博弈
- 9、如何创作微博营销段子?什么是微植入?

第六讲：沙盘演练：老师现场辅导

- 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

第七讲：网商人才战略

- 一、网商人才招聘技巧与培训

二、网商人才架构分析与制度制定标准

- 1、如何把 KPI 用活用好
- 2、90 后的电商员工怎么管理
- 3、如何不让企业成为培训学校？

三、网商人才的考核机制

量化、可行是关键，物资、精神双管齐下

四、我们的人才成长计划

- 1、网商企业留人技巧
- 2、网商企业的员工激励系统
- 3、自动自发工作的网商企业文化打造