
网络营销实战与创新思维（精编版）

一、课程背景

互联网经济时代不懂网络营销的企业是难以取得成功的。通过大量网络营销实战案例讨论与分析，让学员掌握现代网络营销核心逻辑、方法及落地操作步骤。

本课程的目标：“两天学习让你具备网络营销总监级的能力素养”。

二、课程特点

授课形式：理论讲解+案例分析+案例实战+互动答疑

“抽象理论、具象分解”；“核心逻辑、模型呈现”；“实操步骤、听话照做”

三、课程收益

1. 构建网络营销正确的思维与知识体系。
2. 掌握网络营销策划的方法与步骤，具备营销策划从业实战能力。
3. 掌握网络推广的主要方法与步骤，具备网络推广从业实战能力。
4. 具备网络营销总监级的能力素养。

四、课程模式

1. 中文教学、面授
2. 分组互动
3. 实战体验
4. 课堂练习、互动式答疑

五、受众对象

1. 传统中小企业创始人/总裁
2. 营销/销售部门总监及中高管人员
3. 传统营销从业人员，以及对网络营销感兴趣职业经理人

六、时间安排

系统学习 2 天（12 小时）

七、课程过程中的实战演练

学员企业现场案例实战分析

八、 课程内容

第一单元、网络营销的基本问题与规律

1. 基本问题：
 - 客户如何通过网络来找到你？
 - 客户在网络上如何信任并选择你？
2. 网络营销中应用的四大经典营销理论
3. 网络消费者行为规律的演化
 - 人性规律、社会规律、自然规律
4. 网络营销路径：卖点——>品牌
5. 网络营销的核心逻辑总结

第二单元、网络营销策划与实战案例

1. 细分市场分析
 - 流量思维与用户思维
 - 细分市场定位策略
 - 细分市场描述
 - 案例分析
2. 产品定位
 - 产品定位策略
 - 产品价值包装方法
 - 案例分析
3. 市场竞争中的卡位与区隔分析
 - 市场卡位策略
 - 如何创造产品概念区隔
 - 案例分析
4. 核心卖点提炼
 - 卖点理论
 - 卖点提炼模型
 - 案例分析
5. 广告语与品牌口号
 - 广告语策划方法
 - 品牌文案模型
 - 案例分析
6. 实战案例

第三单元、网络推广核心方法与实战案例

1. 网络推广基础技能：SEO
 - SEO核心理论与逻辑
 - 竞争对手网站分析三大工具

-
- 企业官网 SEO 策略分析
 - SEO 与 SEM 协同策略
 - 4 招让你企业官网免费上百度首页
 - 案例分析
2. B2B 平台营销策略与技能
 - 全行业 B2B 平台选择策略
 - B2B 平台信息发表技能
 - 落地实施操作策略
 - 案例分析
 3. 百度系列渠道营销策略与技能
 - 百度知道
 - 百度贴吧
 - 百度百科
 - 百度文库
 - 案例分析
 4. 社会化媒体营销：博客、微博、论坛、社区、今日头条、知乎等平台
 - 各社会化媒体平台特征
 - 各社会化媒体平台营销策略与技能
 - 案例分析
 5. 社群营销：微信
 - 微信社群构建模型
 - 微信互联网的社群商业模式
 - 案例分析
 6. 网络推广核心方法落地操作策略

第四单元、打造企业网络营销体系

1. 企业网络营销体系规划
2. 企业网络营销体系金字塔
3. 企业网络营销体系创新策略与步骤

课程总结