
全网营销推广策略与方法（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推广核心逻辑、方法及落地操作步骤。

本课程的目标：“通过一天的学习将超过你独自五年的摸索”。

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. 构建网络推广正确的思维与知识体系。
2. 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。

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，以及对网络推广感兴趣职业经理人

六、 时间安排

系统学习 1 天（6 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

课程总结