
《新常态下的市场营销转型及互联网运营技能提升训练营》

主讲：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：
三个和尚吃水的故事

第一部分：新常态下的企业市场营销转型

思考：为何要营销转型？

壹、营销体系转型

- 1、深化关系（由与顾客的简单交易关系转向维持深化、发展关系。）
- 2、做市场（由粗放式扩张市场到精心培育与发展市场。）
- 3、职业化（营销队伍由业余选手到职业选手，由单枪匹马的猎手到团队。）

贰、产品转型

- 1、产品思维：从销售到营销
- 2、用波士顿矩阵分析企业产品战略
- 3、用 SWOT 分析法分析企业所处环境
- 4、两大市场增长战略分析工具
- 5、产品模型分析

案例：某企业产品战略分析

参、价格转型

- 1、产品定价的策略
- 2、产品定价的方法
- 3、产品价格组合
- 4、从卖价格到卖价值
- 5、定价注意事项

案例：某企业的价格组合

四、渠道转型

- 1、渠道多元化
- 2、渠道扁平化
- 3、渠道全覆盖模式
- 4、直分销模式
- 5、渠道五化精细化管理

案例：某企业的渠道创新

伍、促销转型

- 1、促销常见误区
- 2、三大促销内涵
- 3、促销差异化设计策略
- 4、促销设计技巧

促销系列案例分享

六、服务策略构建

- 1、思维转型：从坐销到行销
 - 2、服务策略设计
 - 3、服务个性化与满意度
- 案例分享：企业如何通过服务撬动客户

第二部分：新形势下的互联网渠道及其运作

引子：有关互联网营销的数据分享

壹、认识电商

- 1、什么是电商？
- 2、互联网对于传统企业的冲击及影响

贰、新形势下的互联网思维

- 1、什么是互联网思维
 - 2、互联网思维是一种什么思维
- 讨论：董明珠与雷军对赌实质是什么？

参、O2O模式（线上、线下）

- 1、O2O模式的前世今生
- 2、O2O运营核心关键点

四、电商三种最常见的形式及其运作

- 1、官方商城+连锁店铺
 - 2、借助第三方平台
 - 3、微网系统
- 案例：微商，也能做大销量

伍、新零售模式

- 1、什么是新零售
- 2、新零售模型
- 3、新零售操作的关键点

六、电商管理

- 1、管产品——货真价实勿投机
- 2、管价格——线上线下统一价
- 3、管渠道——两条平行不冲突
- 4、管促销——样式差异别重复

5、管信誉——言行一致赢口碑

案例：苏宁

案例分享：小米成功的启示

七、电商注意事项

- 1、建立信任很重要，行为见证信任
- 2、不要过于商业化，让圈子成为“广告群”
- 3、保持互动与交流，培养粉丝
- 4、注意“僵尸”行为
- 5、不要过度营销

案例：某企业线上线下推广技巧