

新营销与互联网思维

课程介绍：

截止 2017 年，中国已达 8.5 亿互联网用户，越来越多的人通过移动互联网平台进行沟通、应用、采购商品，营销活动形成了新的趋势。互联网新营销的核心是“**连接一切**”，而大数据是将这些连接进行转化成“财富”。可以说，未能足够利用新营销、互联网思维与大数据的方式，没有把新营销商业模式与用户连接起来的的企业是没有未来的企业，必将被市场淘汰。

尽管全球经济正在经历寒冬，但是互联网的发展却如日中天。越来越多的企业已经尝到了转型互联网思维方式和商业模式的甜头！

在当今经营成本日益高涨的市场竞争环境下，企业如何利用互联网找到创新模式、突破困局？

在互联网新营销趋势下，消费者行为方式动态化变化下，企业如何依托互联网，实现低成本战略突围？

学员对象：管理团队、技术团队及所有涉及传统企业专业的人员

授课方法：结合当今企业竞争与互联网新营销发展趋势，通过理论与实战案例解析相结合的方式进行授课，内容严谨充实又不乏通俗易懂，同时加入学员案例现场演练和点评，增强课程的互动性。

课程主要内容：

一、思维导入：认识互联网时代

1、 当下互联网思维现象的深度思考

思考：中国经济如何通过互联网成功“弯道超车”。

2、 互联网营销成功案例分析

思考：当下传统企业如何利用互联网给企业经营加“杠杆”，从而实现高纬度竞争。

3、 互联网思维是什么？互联网营销是什么？大数据是什么？

二、互联网营销的发展趋势

- 1、 企业运营核心竞争力的界定和特征
- 2、 通过大数据了解你的用户需求
- 3、 互联网营销的动力: 大数据、云计算、物联网与区块链
- 4、 企业如何收集、处理海量数据
- 5、 大数据运营推动传统企业转型新营销

三、新营销如何运用互联网思维

1, 用户思维

- 把握用户的核心需求
- 如何利用用户体验开展营销

2, 简约思维

- “简”是王道
- 如何“简”而不“乏”

3, 极致思维

- 抓住用户痛点
- 如何把握兴奋点

4, 迭代思维

- 先开炮后瞄准
- 如何有效微创新

5, 大数据思维

- 大数据现代企业的仪表盘
- 如何让大数据助力高效运营

6，平台思维

——建设生态圈

——如何建立互联网时代的联盟

7，跨界思维

——行业边界的模糊

——如何做颠覆式创新

三、营销数据从何而来——精准营销及口碑传播

- 1、新营销的特点、商机与挑战
- 2、新营销带来的营销变革与应对机制
- 3、新营销的主要内容和手段
- 4、新营销传播特点：分众、精准、个性、交互、口碑、长尾
- 5、如何增强用户体验来提高用户的访问粘性

四、新营销+大数据在各行业应用案例

1、电子商务与大数据完美结合

- A. 网站投资回报率的计算
- B. 网站运营的指标体系
- C. 客户价值的细分，如何做客户运营
- D. ARPU 值的关键作用与法则

2、连锁零售企业管理利器——平台化

- A. 购物中心业绩提升六大要素
- B. 数据帮助提高销售量
- C. 奇妙的关联销售

分组讨论：资金流、物流系统、渠道成员关系管理台账的建立和数据分析

3、电信企业通过数据挖掘改善企业营销模式

分组讨论：如何更有针对性的建立营销模式，从规模营销到定点营

销

4、通过数据挖掘提升银行信用卡客户忠诚度

分组讨论：从信用卡数据分析，到防止客户流程

五、新营销大数据应用概述

1. 什么要做数据挖掘——多学科的融合
2. 数据挖掘的功能：分类、预测、推估、关联、聚类、可视化
3. 如何收集、处理海量数据
4. 数据挖掘中的十大经典算法
5. 数据质量管理四大要素
6. 数据挖掘建模、流程及分析指标

六：新营销如何落地

- 1、 新营销营销模式
- 2、 通过流程体系事先新营销
- 3、 新营销企业一体化端到端流程
- 4、 建立新营销大数据指标体系，指导企业经营目标