

传统企业如何转型电商并成功突围？

【课程大纲】

- 一、电商对传统渠道行业的冲击和影响
 - 1、当前国内电商现状和反思
 - 2、电商对传统渠道行业的冲击和影响
 - 3、如何适应消费者新的购买行为和习惯的改变
- 二、传统企业如何转型电商
 - 1、管理层的电商营销战略思维
 - 2、如何建立全网营销系统
 - 3、如何建立强有力的电商运营执行系统
- 三、企业电商渠道布局
 - 1、官方渠道布局
 - 2、分销渠道布局
 - 3、渠道商自营布局
 - 4、移动电商渠道布局
 - 5、本地电商渠道布局
- 四、电商运营
 - (一) 天猫旗舰运营实战
 - (二) 阿里巴巴诚信通运营实战
 - (三) 分销平台运营实战
 - (四) 官网招商运营实战
- 五、如何应对传统渠道和电商渠道的冲突
 - 1、如何应对渠道价格冲突
 - 2、如何应对渠道区域冲突
 - 3、如何运作电商渠道品牌产品
 - 4、如何应对渠道商对电商的心理抗拒
- 六、如何激励传统渠道商开展电商
 - 1、样板市场扶植策略
 - 2、市场激励机制的制定
 - 3、针对渠道商的电商扶持
- 七、传统渠道的 O2O 模式布局及运营
 - 1、渠道 O2O 模式的针对性探讨
 - 2、O2O 模式的具体布局
 - 3、O2O 模式的实战运营策略和技巧
- 八、如何建立全网营销品牌
 - 1、全网渠道的布局和建设
 - 2、全网品牌的推广和运作
 - 3、全网客户数据库的建设
- 九、企业社交电商+社群电商