

《全网新营销》

黑骏马李铭洋

一、学员收益

- 1、充分解读全网营销新的解读
- 2、学习平台及匹配。
- 3、掌握产品升级策略。
- 4、理解全网营销策略。
- 5、了解网络营销方法。

二、适用范围

- 董事长、CEO、总裁、等企业经营者
- 市场营销高管

三、课程大纲

一、全网新营销概述

1、新营销概念

2、新与旧区别

- (1)、由新媒体为主导的战术创意向系统生态营销转变
- (2)、以内容为中心的营销向以用户感知为中心
- (3)、以极致单品向转向以连锁经营体系的营销
- (4)、以渠道竞争转向生态竞合深度营销
- (5)、以网红小鲜肉主导转向老司机

- (6)、从产品为王，到产品和营销共同进化
- (7)、互联网的因素和比重减小，传统营销纵深上扬
- (8)、营销从炫酷向本真回归，传统文化营销即将复兴

二、新营销时代常用的全网平台

(一)、付费渠道

1、线上广告

(1)、搜索渠道：

(2)、联盟广告：

(3)、导航广告：

2、媒体广告

(1)、视频广告：

(2)、网络电台广告：

(3)、报纸整版病毒广告：

3、户外广告

(1)、分众广告：

(2)、地铁广告：

4、社会化广告

(1)、微信：

(2)、微博：

(3)、社群：

(二)、自媒体渠道：

(1)、SEO：

(2)、官方媒体：

(3)、新闻自媒体：

(4)、视频自媒体：

三、企业网络新营销策略

(一)、平台选择

- 1、网站建什么样的？
- 2、已有网站如何导流？
- 3、电子商务要不要上？
- 4、一定要做 app 吗？
- 5、微信公众号要不要开发？
- 6、微信营销前提是什么？
- 7、什么样的企业适合内容营销？
- 8、什么阶段才启动新媒体？
- 9、要不要粉丝经济？

(二)、营销策略

全网营销的核心不是全网，全网只是渠道而已，营销才是根本核心
营销首先要解决产品问题，其次是圈定目标客户

1、产品升级：

- (1)、视觉系统：
- (2)、功能、属性：
- (3)、服务和体验升级：
- (4)、解决方案升级
- (5)、场景升级
- (6)、维度升级：
- (7)、价值升级：

(8、产品生态升级：

(9)、品牌文化升级

2、营销策略升级

(1)、我脑中的关键词是如何植入的？

(2)、借力营销

(3)、囧萌营销

(4)、错位营销

(5)、感性营销

四、常用全网新营销方法论

1、搜索平台营销方法论

(1)、关键词

(2)、关键词布局

(3)、搜索引擎优化：免费推广平台应用

(4)、搜索引擎营销：付费营销

2、微信营销方法论

(1)、个人微信营销方法论

(2)、公众号微信营销方法论

(3)、微信群营销方法论

(4)、微信朋友圈营销方法论

(5)、视频营销

四、教学方式

营销模式分析、案例教学、主题演讲、互动讨论、情景模拟

五、课程时间

半天、1天、2天，酌情安排

七、联系我们