

“互联网+”时代的企业微信营销

主讲人：李陈锋

【课程简介】

互联网+时代，微信正在深刻地改变着我们的社交与生活，也带来了营销新时代。微信的海量用户、实时互动、口碑传播等优势，使得以微店、公众号、朋友圈广告为代表的微信营销，正逐渐成为互联网+时代的企业营销利器。

微信营销，以分众和精众市场为目标诉求的营销模式，带来营销方式划时代的变革。企业能否跟上时代，创新微信营销方式，是抓住商机的关键。

你是否想让你的企业在微信营销中分得一杯羹？

你是否想在微信营销商战中出奇制胜？

那就需要深入了解微信营销。

本课程将在微信营销心理学的基础上，通过分享微信营销商战中的经典案例，讲述优秀微信营销策略，帮助企业找到适合自己的微信营销方式，做好朋友圈的“优秀演员”，公众号的营销能手、微店的销售经理，最终实现用户、口碑、销量和利润的增长。做好微信营销，再小的品牌，也能在下一秒，创造出奇迹！

【课程目标】 培养企业微信营销思维，帮助企业做好微信营销

【培训方式】 结合案例和理论进行讲授

【课程大纲】

1、认识互联网+和微信营销

(1) 互联网+：互联网与传统产业的融合

(2) 微信营销：小本万利的新营销手段

2、懂点微信营销心理学

【案例】《夏洛特烦恼》的成功

(1) 从众效应

(2) 口碑传播

(3) 病毒式传播

3、微信营销手段

【案例】唯品会的营销

(1) 营销的本质：情感营销？信任营销？

(2) 手段：二维码名片、附近的人、摇一摇、朋友圈、微信群、群发助手

(3) 营销手段

4、朋友圈的营销

【案例】罗辑思维

(1) 如何让别人接受且不反感

(2) 朋友圈的营销智慧：情感和服务

5、公众号营销——如何顺利实现传统到现代的过渡？

【案例】中国移动的营销

(1) 企业公众号：迅速聚集粉丝的策略

(2) 公众号的文案和广告策略

6、微信事件营销——出奇制胜的情感和服务营销

【案例】南方航空的微信营销

- (1) 热点事件的微信主题活动
- (2) 细致入微的顾客体验

7、央企的成功微信营销案例

- (1) 中化集团
- (2) 幸福武钢