



## 《数字化新媒体营销内容生产与创新》

讲师：史杰松博士

---

### ■课程时间：

1 天，共计 6 小时；

即上午 9:00-12:00，共计 3 小时，下午 14:00-17:00，共计 3 小时。

### ■课程对象：

中高层管理人员及市场营销、销售等部门核心人员

### ■适用于行业：

传统行业

### ■课程方式：

面授+现场问题解答

### ■课程大纲：

#### **第一章：趋势篇：数字化新媒体发展趋势及用户习惯改变篇**

1. PC 数字化和数字化商业特称变化（去中心化、去中介化等）
2. 分组讨论：你认识的数字化、社群、粉丝、用户参与、网红人格化营销
3. 长尾理论淡化圈层和社群网红经济的兴起原因及我们企业的应对
4. 社群网红思维就是利用传统网红社群的理念方法打造自己企业的粉丝
5. 95 后、00 后新兴消费族群 4 大特质二次元和部分企业应对
6. 客户接触随时化碎片化客户服务体验化客户营销精准化社交文化娱乐化
7. 未来商业模式为什么是用户中心数据驱动生态协同的综合系统

## **第二章：内容粉丝篇：内容营销及微信公众账户的运营推广增粉**

1. 内容营销的新样式及在品牌传播里面的意义
2. 如何通过产品特性创作能引爆传播的创意想法
3. 标题党常用的十几种写法和 10W+ 文案类别选择
4. 微信公众账户文章如何 10W+（选题，标题，内容，写法）
5. 根据为用户带来的价值选择自己微信公众账号的内容定位
6. 如何借助营销工具（活动，买粉，知识诱导）让您的公号日增上万的粉丝
7. 如何利用线下线上结合有效的推广微信公众账户增粉

## **第三章：社群网红案例：数字化下社群及网红案例分析和执行**

1. 网红思维就是深度内容新媒体营销社群就是客户关系管理
2. 社群和网红产生的社会经济背景及网红社群思维
3. 网红的类型作用及微网红在传统企业营销和运营里的应用
4. 网红案例分析（企业家网红，大众网红，电商网红，垂直网红等）
5. 社群的历史由来如何通过满足用户深层需求建立粉丝关系
6. 企业如何定义运营自己的社群粉丝及案例分析（挥手间，酒企业，茶企业，小米、海尔）
7. 如何通过网红获取粉丝通过社群沉淀粉丝达成销售逻辑

## **第四章：网红内容营销：垂直领域网红的定位运营及中小企业应用**

1. 垂直窄众领域网红案例分析（体育培训，食品美食）
2. 如何根据中小企业的性质选择自己网红的定位
3. 运营网红需要的数字化平台工具及手段（公众账户、视频、直播、专家号）
4. 网红运营的全网营销（软文新闻，活动事件）
5. 沉淀网红粉丝的办法和手段（微信，QQ，线下等）
6. 如何运营网红粉丝和我们的产品关联达成销售
7. 企业运营网红经济所需要的团队架构

## **第五章：社群应用执行篇：传统企业社群架构和微信社群落地执行**

1. 中小型企业内容架构支持销售人员利用社群做营销及销售
2. 零售企业如何利用 O2O 及社群做全民销售（苏宁、报喜鸟、运动器材等）
3. 知识性企业如何利用新媒体打造运营 O2O 企业社群（挥手间为例）
4. B2B 企业的社群架构及微信群在销售中的作业和运营
5. 运营好线上数字化微信社群的 5 大步骤及关键点
6. 判断和获取微信社群种子用户的方法和注意事项
7. 让微信社群里面的种子用户帮助拉新的 3 大方法
8. 让微信社群里面用户马上购买的 4 种活动策划
9. 销售人员通过内容运营移动个人品牌的 3 大方法

10.个人销售如何把无关系变成弱关系、强关系、钱关系

## **第六章：传播广告篇：新媒体从业人员需要的数字化传播知识工具**

- 1.数字化新媒体传播建立需要知道的传播学知识
- 2.微营销新媒体传播案例里面的原理和人性特称分析
- 3.内容营销的趋势（价值化、娱乐化、知识化、平民化）
- 4.数字化广告投放知识（广点通，DSP，微信 KOL）
- 5.整合网络营销（事件活动营销）策划的过程背景和应用
- 6.知乎今日头条企鹅自媒体百度百家 UC 自媒体等移动平台传播

## **第七章：移动转型篇：传统企业数字化营销转型案例及分析**

- 1.白酒企业江小白数字化重新定位及商业模式创新全案
- 2.家纺企业大朴网因为数字化传播改变商业模式分析
- 3.90 后茶室如何利用数字化社群配合线下做销售
- 4.三只松鼠结合数字化特称做客户服务
- 5.小米手机的数字化营销社群架构及分析
- 6.海尔公众账户内容定位变化及社群运营给我们的启发

## **第八章：未来方向篇：数字化科技行业变化及完成作业**

- 1.未来世界科技发展对社会生活形态变化和影响
- 2.面向移动市场个性化快速定制（C2B）工业 4.0
- 3.讨论我们自己企业的新媒体网红和社群营销实现

## **第九章 课后答疑：**

学员根据老师阶段性的授课内容，可以现场提出具体在市场当中实际遇到的问题，由史杰松老师在现场给予针对性的解答。