

《互联网时代的新媒体营销》

传统企业互联网转型系统实战落地课程

主讲：吴宝峰

一、【课程收获】

这是一套目前最新最系统介绍传统企业互联网转型的实战落地课程，吴宝峰老师根据为多家上市公司和多家传统企业成功互联网转型的实战经验，系统的从传统企业的企业家思维入手，深入浅出，实战案例分享传统企业如何利用新媒体营销；如何利用互联网社会化媒体进行颠覆式创新；帮助企业把握营销转型的关键点、关键步骤、关键环节，最终帮助企业及其高管团队完成互联网营销转型的系统思考。

二、【授课时长】2天

三、【课程大纲】

模块一：互联网时代的营销创新

- 1、巨人倒下时，身体还是暖的
- 2、没有成功的企业，只有时代的企业
- 3、传统企业和互联网企业 PK 谁胜谁负
- 4、新旧时代下，传统企业必须转型
- 5、互联网时代新媒体营销颠覆式创新

模块二：互联网营销颠覆传统营销的本质和逻辑（透析本质）

- 1、传统企业的发展之路（优势是否尚存）

- 2、知己知彼互联网发展史（深刻理解互联网）
- 3、消费主体更替和互联网技术的发展
- 4、信息发布途径发生根本性变化
- 5、碎片化的信息数据价值化
- 6、互联网打破信息不对称，去中心化，去中介化；

模块三：透析新媒体营销

- 1、社会化商业时代已经来临
- 2、从漏斗传播到波形传播
- 3、透析营销本质
- 4、透析新媒体营销（深刻理解互联网营销）
- 5、营销的核心和本质
- 6、营销等级图谱（深刻理解互联网）
- 7、互联网营销传播图谱（互联网营销秘笈）

模块四：爆品营销-打造全流程的用户体验

- 1、爆品营销-产品定位
- 2、爆品营销-需求定位
- 3、爆品营销-产品线规划
- 4、爆品营销-产品设计-设定场景-简约
- 5、爆品营销-产品研发-参与感-快速迭代

6、爆品营销-打造极致的产品

7、爆品营销-打造极致的服务

课堂作业：说客英语的爆品打造

模块五：数据营销-数据是企业最大的资产

1、什么是大数据？

2、数据的作用是什么？

3、数据资产将成为企业的核心竞争力

4、人、物、管理数据化

5、数据采集、数据挖掘、数据应用、精准营销

案例：海尔大数据精准营销

课堂作业：说客英语的用户画像

模块六：内容营销

1、内容即广告，互动既传播

2、有效沟通是内容传播的前提

3、场景化是互联网营销的基础

4、一个好编辑胜过 300 销售人员

5、互联网营销内容制作：痛点、笑点、泪点、热点

6、社会化新媒体营销工具和渠道

课堂作业：内容营销设计

模块七：事件营销

- 1、何为事件营销
- 2、何为互联网新媒体事件营销
- 3、玩转低成本事件营销的核心
- 4、事件营销几种典型心理战术

7.4.1、博同情

7.4.2、放下身段走共鸣

7.4.3、群众的审丑心理

7.4.4、群众的媚俗心理

7.4.5、群众喜欢观战的心理

7.4.6、八卦绯闻引话题

- 5、制造事件营销过程中的社会化媒体传播

实战案例：小米格力的10亿赌局 陈欧体 凡客体

课堂作业：事件营销设计

模块八：社群营销

- 1、如何构建顾客社群？
- 2、社群营销步骤与方法
- 3、说客英语如何做社群营销？

- 4、社群裂变的核心秘诀是什么？
- 5、如何用社群营销业绩倍增？
- 6、社群营销的运营模式
- 7、微信群活动策划
- 8、微信群互动工具

实战案例：逻辑思维的社群营销

课堂作业：社群营销设计