

《新媒体服务与营销》

该课程大纲是由熊友君老师提供。

【培训目的】

1. 运用新媒体做好客户的维系与营销

【课程大纲】

第一节、互联网时代的市场营销（2小时）

通过本节的学习，使学员明确互联网时代品牌建设的重要性，掌握互联网时代

品牌建设的关键和运营策略和工具（新媒体）。

一、什么是品牌,品牌建设与运营,品牌建设与移动互联网之间的关系

1. 春晚微信红包有 185 个国家参与,有 110 亿次摇一摇，颠覆了整个品牌

建设传统。情境化场合时代来临。

2. 移动互联网全面动了谁的奶酪.影响下的未来的”衣食住行”！

二、媒介的基础知识

1. 媒介发展趋势和发展方向

2 . 电视

3 . 户外广告

4 . 平面媒体

5. 新媒体研究

6. 新旧媒体整合技巧

三、品牌建设运营策略

1. 品牌定位，打造核心竞争力

2. 整合营销

3. 建立品牌体系，构建品牌矩阵

4. 互动为王，让品牌深入人心

四、品牌建设工具

1.1 用户新购买使用习惯：微网络整合：微搜索+网络营销+免费推广工具

1.2 如何进行微搜索

1.3 永不落幕的媒介：微官网、微商城、APP

1.4 奋战三大指数

营销及研讨案例

第二节、新媒体营销实战技巧（2小时）

通过本节的学习，使学员掌握新媒体营销的实战技巧和营销策略。

一、微圈子，找到目标群体-媒介投放新宠

1.1 圈子的巨大价值

1.2 媒介投放方法

研讨案例：

诸葛孔明是如何做到的

章子怡的四任男友

王石的圈子运作技巧

二、二维码：最有价值的新媒体营销工具

2.1 让二维码动起来

2.2 如何让客户主动扫你

2.3 二维码还可以用在哪里 O2O

三、微博引流之王

3.1 微博的功用

3.2 如何建立企业微博

3.3 微博媒介投放案例分享

研讨案例

第三节、如何利用新媒体进行客户关系维系与管理（1.5 小时）

通过本节的学习，使学员掌握利用新媒体进行客户关系和维系的基本技能。

一、微信：免费的客户管理

1.1 微信私号实战技巧

1.2 公众号运营技巧

1.3 加粉技巧 6 招

1.4 如何维系、管理客户

1.5 微信八大营销模式

营销及案例研讨

实战案例探讨：、如何利用新媒体营销，实现价值！有人说：触网是找死，不触网是等死，如何触网，91 助手几年时间卖了 19 亿，今天又一个 19 亿的市场等人开抢，抢占移动互联网入口的 WIFI 大战大幕刚启：用软件如何实现对传统商圈改造。让你的广告直接植入客户的手机里如何？

第四节、总结与考核 (0.5 小时)

通过本节的考核，检验学员知识与技能的掌握情况，检测课程目标的达成效果。