
移动互联网战略与发展趋势

主讲人：武威

培训对象：公司中高层（省公司部门副经理，分公司副总以上）

培训时长：1天

课程背景

3G时代的手机用户应该使用哪些移动应用？如何让移动用户真正进入移动互联网的时代，享受独有独特的优质数据服务，是每个运营商亟待解决的问题。电子商务现在发展到了什么阶段？电子商务发展的内在规律是什么？移动电子商务有哪些特点和优势？

本课程配合大量实际移动互联的案例，为您生动讲述移动互联网发展趋势。

课程收益

掌握移动互联网基本概念和前沿理论，了解熟悉移动互联网对行业带来的变革，理清方向

课程大纲

第一章：移动互联网概述

- 一、移动互联的 10 大应用
 - 二、企业应用将成为移动电子商务领域的热点
 - 三、获取信息将成为移动电子商务的主要应用
 - 四、移动终端的机会
 - 五、移动电子商务将与无线广告捆绑前进
 - 六、移动运营上的移动互联网时代的机遇
 - 1、需求已经很明确
 - 2、运营体系趋向健全
 - 3、技术和基础产品基本成熟
 - 4、各大运营商的诉求
 - 七、发挥移动在互联网行业的优势
 - 1、哪些产品和服务适合在移动平台上销售
 - 2、案例：大众点评网手机版
 - 3、手机支付和手机购物有多大潜力
 - 4、手机银行是银行个人业务的发展方向
 - 5、Ipad 比手机功能更强大
- 案例：电子集市案例：push to talk 技术在市场上的应用

第二章：移动互联网前沿发展趋势

- 一、移动互联网市场发展趋势
 - 1、手机电子商务和手机游戏份额逐步提升
 - 2、手机应用商店模式受行业追捧
 - 3、终端厂商角逐移动互联网，带动市场进一步细分和深化

-
- 4、移动应用服务平台方向凸显
 - 5、平台化及开放逐步成为产业链参与共识

二、移动互联网业务发展趋势

- 1、商业模式多元化
- 2、业务类型“长尾化”
- 3、业务产品融合化

三、移动互联网技术发展趋势

- 1、网络接入技术多元化
- 2、移动终端解决方案多样化
- 3、网络浏览 Web 化

第三章：移动互联网带来的产业变革，移动互联网商业模式

一、移动互联网带来的产业变革

- 1、最大的蓝海
- 2、五大需求的融合
- 3、价值链
 - ①更长更宽
 - ②三大战场的争夺
- 4、业务
 - ①丰富多彩，好用易用
 - ②随时随地随身
- 5、商业模式：提高虚拟商品比重
- 6、盈利模式：组合盈利模式
- 7、技术：与云计算的结合

二、10大移动互联网商业模式

- 1、iPhone：移动终端
- 2、广电集团：手机电视
- 3、NTT：移动门户
- 4、淘宝网：移动商务
- 5、微软 MSN：移动 IM
- 6、SKT 电信：移动支付
- 7、百度：移动搜索
- 8、分众传媒：手机广告
- 9、空中网：手机游戏
- 10、You Tube：网络视频

三、不同类型厂商的移动互联网商业模式

- 1、IT 厂商
 - ①通过终端获取利润
 - ②基于终端提供长期持续的内容服务
 - ③Apple“把终端作为交付渠道，以内容、应用服务为核心”的竞争策略
- 2、终端厂商
NOKIA 的 OVI 战略
- 3、互联网厂商
Google 收购 Moto

第四章：移动互联网时代的网络营销

一、网络推广和网络营销

1、网络推广的基本手段和步骤

2、网络推广的成本核算

二、制订网络推广的计划

1、网络推广要把握的关键点

2、实施计划

3、费用预算

4、人员预算

5、方案调整

三、提高用户的访问量

1、访问量和转化率

2、网络广告的投放

3、搜索引擎推广

4、短彩信的宣传推广

5、社会化媒体的推广

四、提高客户体验

1、UI 的提升

2、设计合理的着陆页

3、服务流程的优化

五、网络推广渠道的管理

1、网站推广管理

2、信息发布管理

3、在线客服服务管理

4、网上市场调研管理

5、对网络推广效果的评估

第五章：海外移动互联网案例研究

一、日本的手机广告业务

二、韩国的二维码应用

三、日本的手机支付

四、美国的 foursquare

