

《电网线上营销解析》

讲授专家：李勇

- 培训对象：**
- 1、互联网时代，希望学习互联网电商营销技巧的人士；
 - 2、企业内与产品、客户接触的管理、营销、服务人士；
 - 3、企业内从事营销与服务工作的相关人士；
 - 4、希望开展互联网营销的企业相关人员；
 - 5、公司希望通过互联网进行营销并与客户有效互动的企业相关工作人员。

课程时间：1天(6小时)

课程背景：

- 任何时代都有与之相匹配的营销模式，而在移动互联时代的渠道模式是“电子渠道”的天下，所以“手厅”、“微信公众号”、“网络客服”、网络商城... 才是未来的主流渠道。移动互联网时代的消费者不去实体渠道，你的渠道模式应该如何去适应他们？
- 当传统的渠道模式转型完毕后，当客户都在微信公众号和手厅时，电力的营销成本将会省去绝大部分的营销费用，营销效果和营销结果将比现在得到极大的提升和改善。

课程收益：

培训完结后，学员能够：

- 学会运用移动互联网思维理解线上线下融合营销；
- 了解微营销的理论与方法；
- 掌握微信公众平台的运营方法，做好微营销的内容运营；
- 掌握微营销的社区运营策略和各种场景运营策略，掌握微营销活动策划方法；

课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	新媒体变化下电力行业的应对与选择	<ol style="list-style-type: none">1、新的环境，营销需要换思路2、什么是互联网时代的营销新法则3、场景能让营销更深入人心4、如何深入目标客户的社群5、内容创造是营销传播的本质6、如何引爆传播链条
单元二	新的营销阵地——电网微信社群	<ol style="list-style-type: none">1、国网微信营销入口2、国网微信公众账号的基本使用3、订约号与服务号的区别，如何选择？4、微信公众账号营销的基础注意事项5、国网微信社群对不同消费者的分类6、巧妙的构建目标客户社群7、微信小程序法则9、微信朋友圈法则 <p>练习：本章实践思考</p>

<p>单元三</p>	<p>国网公众号吸粉法则</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、 国网公众号的技巧：文案写作技巧及小视频技巧 2、 国网公众号如何提升关注度 3、 发内容时间与时间掌握 4、 互动注意事项与细节分享 5、 客户标签记录 6、 如何引导用户主动晒单 7、 如何提高复购率 8、 快速出单技巧与话术 9、 通过专业售后转化更多代理 9、 做有传播力的内容，并进行梳理 <p>练习：本章实践思考</p>
<p>单元四</p>	<p>抖音，快手，B站，小红书，今日头条等营销怎么植入</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、 抖音，快手，B站，小红书，今日头条等短视频独特营销价值 2、 抖音，快手，B站，小红书，今日头条等的推荐机制是什么 3、 抖音，快手，B站，小红书，今日头条等的传播路径是什么 4、 抖音，快手，B站，小红书，今日头条等营销的八种玩法 5、 什么样的产品适合在抖音，快手，B站，小红书，今日头条等玩直销 6、 抖音，快手，B站，小红书，今日头条等营销植入怎么做 怎么评估抖音，快手，B站，小红书，今日头条等营销效果
<p>单元五</p>	<p>异业联盟</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 跟什么样的机构合作？ 2. 如何借势做异业联盟？ 3. 该怎么开展异业联盟的逻辑 4. 如何对共创运营进行计划，开展与复盘