

《电子渠道运营能力提升》

讲授专家：李男

- 培训对象：**
- 1、互联网时代，希望学习互联网营销技巧的人士；
 - 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

课程背景：

- 移动互联网让网络文明回归社群时代，魅力人格体、粉丝经济、参与感、协同、场景、连接等都是社群时代的重要标签，自媒体时代让我们每个人和每个品牌都有机会找到与消费者连接的最便捷的路径。那么我们究竟应该如何去经营自媒体？
- 本课程从场景、内容、传播、连接等角度深度解构了自媒体时代的营销、运营、商业模式与商业法则！

课程收益：

- 培训完结后，学员能够：
- 了解互联网+时代下自媒体创建的思路和方法；
 - 掌握自媒体内容制造的具体方法；
 - 掌握自媒体定位的具体方法；
 - 掌握推广自媒体的具体方法；
 - 掌握直播的方法；

课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	电商，电渠未来的发展	<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、电商的公域流量如何进入到私域流量中4. 电商新玩法
单元二	抖音，快手，B站，小红书，今日头条等营销怎么植入	<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

		<p>6、抖音，快手，B站，小红书，今日头条等营销植入怎么做</p> <p>怎么评估抖音，快手，B站，小红书，今日头条等营销效果</p>
单元三	抖音，快手，B站，小红书，今日头条等玩家必知的平台流量法则	<p>1、中心化和去中心化的不同玩法</p> <p>2、算法推荐，社交推荐，编辑推荐的模式介绍</p> <p>3、抖音，快手，B站，小红书，今日头条等平台你不知道的分发规则，流量密码</p> <p>1、抖音，快手，B站，小红书，今日头条等品牌如何运营</p>
单元四	直播营销的策划与筹备	<p>4、直播营销方案的必备要素</p> <p>5、直播方案执行策划</p> <p>6、宣传与引流的六种方法</p> <p>7、硬件筹备的三大模块</p> <p>1. 直播平台设置与软件测试</p>
单元五	直播实施与执行	<p>1、直播活动的执行模型</p> <p>2、直播活动的开场技巧</p> <p>3、直播互动的五种玩法</p> <p>4、直播收尾的核心思路</p> <p>1) 直播重点与注意事项</p>
单元六	直播复盘与提升	<p>1. 直播复盘的核心思路</p> <p>2. 品牌口碑效果分析的方法</p> <p>3. 目标用户比例的三类分析</p> <p>4. 直播效果的数据分</p>