

企业数字化营销能力提升

课程背景：

很多企业存在以下问题：

- 不清楚数字化营销对企业发展有什么影响？
- 不知道如何提升企业数字化营销能力？
- 不知道企业如何开展数字化营销工作？

课程特色：

- 原创企业数字化营销方法论。
- 深度结合企业数字化营销方案设计与执行的知行果合一。
- 解读实战的企业数字化营销案例。

学员收获：

- 学习领先的企业数字化营销方法论。
- 学习如何设计企业数字化营销方案。
- 学习如何执行企业数字化营销方案。

授课老师： 坚鹏老师 企业营销升级专家

培训对象：企业数字化营销相关人员；**课程设置时间：**6-12 小时

课程大纲：

一、企业数字化营销的发展现状

- 1、什么是数字化营销
- 2、数字化营销分类
- 3、数字化营销的背景
- 4、数字化营销的主要使命
- 5、数字化营销开展的主要业务
- 6、数字化营销的两个角色与三个环节

二、企业数字化营销能力分析

- 1、数字化认知能力
- 2、数字化推广能力
- 3、数字化销售能力

4、数字化运营能力

5、数字化服务能力

三、企业数字化营销触点

1、客户体验

2、社交营销

3、搜索引擎营销

4、程序化广告

5、直效营销

6、用户体验

四、行业分析

1、行业发展概况

2、产品与市场分析

3、行业关键成功因素

4、行业发展趋势

5、行业发展机遇与威胁

五、竞争对手分析

1、竞争对手概述

2、竞争对手数据分析方法

3、数据化分析竞争对手

4、竞争对手数据化监控

六、企业数字化营销业务设计

1、客户选择

2、产品设计

3、盈利模式

4、业务活动范围

5、关键控制点

6、风险管理

七、产品策划

1、数据挖掘探寻用户需求

2、数据分析定位产品优势与特性

3、用户营销与行为分析

4、用户增长系统

5、产品策划活动

八、数据管理

1、销售数据管理（包括流量、交易数据、转化率等）

2、客服数据管理

3、客服画像与标签管理

4、会员数据管理

九、企业数字化营销能力提升行动

1、找到用户突破口

2、回归用户场景与体验

3、用户的产品价值与产品力

4、跟上数字营销节奏

5、打好年度大事件的关键战役

6、营销活动策略

7、自动化营销

8、营销自动化

9、数字化营销案例分析

十、内容总结与行动计划

1、内容总结

2、心得分享

3、问答与交流

4、行动计划

练习：根据工作中存在的问题和实际情况制定行动计划