

《数智化转型背景下的电商运营与线上线下引流》

讲授专家：杨茂林

培训对象：电商运营相关人员、新媒体工作人员；

课程时间：2天

课程背景：

数字化转型背景下，我们需要拓展新的营销渠道，并进行线上线下引流。

但是，当我们已经搭建了自己的微商城与移动电商渠道，并开展相应的运营和营销活动。但从实际的效果来看，并不理想，我们需要解决以下几点问题：

- 电商渠道如何增加流量；
- 电商渠道流量增加了，如何提高转化率；
- 营销矩阵该如何打通；
- 线上线下如何打通；
- 新媒体如何为电商渠道引流；
- 新媒体的不同渠道该如何更好的运营并发挥作用

本课程亮点：

- 本课程没有枯燥的理论，只有大量鲜明的观点、有趣的案例、实用的方法和实用的模板，从实操等层面为如何做好互联网营销提供最有实用价值的内容。
- **学员主要反馈：**课程实用性强、实战易用、互联网思维与运营相结合、体系化讲解互联网营销矩阵、渠道引流、日常运营、活动运营、数据分析等关键环节、与实际工作息息相关。

课程收益：

培训完结后，学员能够：

- 团队运营能力提升；
- 电渠运营能力提升；
- 掌握营销矩阵的搭建方法；
- 掌握营销矩阵相互引流的方法；
- 掌握日常运营的机制、方法、模板；
- 掌握如何开展营销活动的策划与具体方法；
- 电商渠道销售额提升的方法；
- 掌握如何对运营进行数据评价。

课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	运营基础	1、组织架构 -团队构架 -对内工作流程 -对外工作流程 2、各岗位技能要求	通过本单元，学员可掌握如何搭建团队，这是运营的基础

		<ul style="list-style-type: none"> -运营、设计、策划、客服 -现有人员技能评估 <p>3、培养计划</p> <p>4、KPI 考核方案</p>	
单元二	电子渠道运营	<p>1、产品定位与运营</p> <ul style="list-style-type: none"> -流量爆款 -引流款 -产品流量占比 -销售额占比 <p>2、流量分析</p> <ul style="list-style-type: none"> -流量来源 -内部流量与外部流量 -流量健康度分析 <p>3、转化率提升</p> <ul style="list-style-type: none"> -产品 -装修 -详情页 -跳失率 -价格 -促销力度 -客户评价 -客服话术 	通过本单元学习，学员课掌握微商城运营的关键环节，提升运营水平
单元三	营销活动开展	<p>1、活动策划流程</p> <ul style="list-style-type: none"> -背景分析 -调研 -方案制定 -活动开展 -复盘 <p>2、全年活动计划</p> <p>3、日常引流活动</p> <ul style="list-style-type: none"> -话题营销的开展与模板 -事件营销的开展与模板 -活动营销的开展与模板 <p>4、新媒体渠道引流到商城</p> <ul style="list-style-type: none"> -微信引流 -微博引流 -视频引流 <p>4、618、双十一活动策划方案</p> <p>5、活动复盘报告</p>	通过本单元的学习，学员可掌握如何通过互联网渠道进行活动策划的具体方法
单元四	数据分析	<p>1、流量分析</p> <p>2、访客分析</p> <p>3、询单、收藏分析</p> <p>4、转化率分析</p> <p>5、客单价分析</p> <p>6、销售额分析</p> <p>7、日报、周报、月报</p> <p>8、工具</p> <ul style="list-style-type: none"> -营销活动模板 -销售话术 -产品选款流程及方法 -活动复盘总结模板 -页面设计逻辑与模板 	通过本单元的学习，学员可掌握如何通过数据分析，评估运营水平及提高方法

		-日报、周报、月报模板	
--	--	-------------	--