

# 区域经理如何辅导经销商网电销

课程对象：区域经理

主讲老师：马诚骏

课程时间：2天

授课模式：导师讲解、大量案例分析，双向沟通、疑难解答、针对性讲解、参与式研讨。

课程大纲：

## 第一节：网电销的发展与环境分析

- 合资品牌的网电销发展（案例）
- 国产品牌的网电销发展（案例）
- 网电销的未来发展布局分析
- 开展网店销的重要性与对企业未来发展的影响

## 第二节：区域经理对经销商网电销组织架构检核与指导

- 根据经销商现状检核组织架构与合理安排
- 指导经销商合理的推进岗位职责与流程（一段、二段、三段分析）
- 网电销人员合理分配与团队建设
- 网电销团队建设的几个核心指标

## 第三节：区域经理对经销商数据化管理与分析

- 指导经销商网电销分析数据与数据整理，数据流转等工作
- 指导监管有效客户数、邀约率、转化率、
- 指导网电销数据化管理的工具表单、

## 第四节：区域经理指导网络宣传与软文编写工作

- 汽车之家分数与考核要点分析
- 易车网的分数与考核要点分析
- 经销商官网建设与信息发送指导技巧
- 指导经销商软文编写技巧与发送时段控制

## 第五节：区域经理指导经销商自媒体建设与维护技巧

- 两微营销的监管与维护技巧分析
- 自媒体宣传技巧分析
- 区域经理对自媒体监管的几个要素分析
- 对自媒体工具选择的指导要素分析

