

# 总经理如何督导网电销业务开展工作

课程对象：总经理/数据营销经理/网络推手/直销员/DCC

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：

## 第一章节：汽车行业的网电销的发展与环境分析

- 目前经销商面临的压力与挑战分析
- 合资品牌的网电销发展（案例）
- 国产品牌的网电销发展（案例）
- 开展网店销的重要性与对企业未来发展的影响
- 网电销的未来发展布局分析
- 斯巴鲁汽车目前网电销的现状分析（包括现状，数据分析等）

## 第二章节：总经理如何规划网电销组织构

- 根据4S店现状规划组织架构与合理安排人员
- 行业优秀的网电销组织架构优缺点对比（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
- 如何有效的推进各个岗位的工作流程与岗位职责

## 第三章节：总经理对网电销数据化管理与分析

- 网电销销售目标制定与分解（案例分析）
- 网电销数据分析与数据整理，数据流转等工作
- 如何推进网电销数据表格化（案例分析）
- 指导监管有效客户数、邀约率、转化率、成交率等数据绩效
- 网电销各个数据之间的相关性解读

## 第四章节：总经理关注垂直媒体的网络宣传与软文编写工作（案例分析）

- 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
- 监管软文编写技巧与发送时段控制

## 第五章节：总经理监管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
- 总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