

# 《互联网时代的新媒体营销》

——传统企业互联网转型系统实战落地课程



## 一、【课程收获】

这是一套目前最新最系统介绍传统企业互联网转型的实战落地课程，老师根据为多家上市公司和多家传统企业成功互联网转型的实战经验，系统的从传统企业的企业家思维入手，深入浅出，实战案例分享传统企业如何利用新媒体营销；如何利用互联网社会化媒体进行颠覆式创新；帮助企业把握营销转型的关键点、关键步骤、关键环节，最终帮助企业及其高管团队完成互联网营销转型的系统思考。

## 二、【授课时长】1-2天（6课时/天）

## 三、【课程大纲】

### 模块一：互联网时代的营销创新

- 1、巨人倒下时，身体还是暖的
- 2、没有成功的企业，只有时代的企业

---

3、传统企业和互联网企业 PK 谁胜谁负

4、新旧时代下，传统企业必须转型

5、互联网时代营销创新

## **模块二：互联网营销颠覆传统营销的本质和逻辑（透析本质）**

1、传统企业的发展之路（优势是否尚存）

2、知己知彼互联网发展史（深刻理解互联网）

3、消费主体更替和互联网技术的发展

4、信息发布途径发生根本性变化

5、碎片化的信息数据价值化

6、互联网打破信息不对称，去中心化，去中介化；

## **模块三：社会化媒体时代的到来**

1、社会化商业时代已经来临

2、从漏斗传播到波形传播

3、社会化媒体是营销主战场

4、微信是社会化营销主战场的主战场

5、痛点、笑点、泪点、热点（事件营销）

6、内容即广告，互动既传播（内容制作）

7、大数据营销社群营销

**案例：海尔大数据精准营销**

**实战演练：建立自己企业的数据化**

---

## 模块四：社会化四大新媒体运营

- 1、透析营销本质
- 2、社会化新媒体营销
- 3、全网营销体系搭建
- 4、全网营销需要经营的四大平台
- 5、站内运营（每天五篇文章）
- 6、站外运营（微博、微信、官网、B2B平台、论坛等）
- 7、“定位策划+平台建设+运营软件+人才训练+顾问服务”

实战演练：新品上市社会化营销策划

模块六：实战案例：传统积木企业战略如何互联网转型

## 模块五：打造全流程的用户体验

- 1、爆品思维-产品定位
- 2、爆品思维-需求定位
- 3、爆品思维-产品线规划
- 4、爆品思维-产品设计-设定场景-简约
- 5、爆品思维-产品研发-参与感-快速迭代
- 6、爆品思维-打造极致的产品
- 7、爆品思维-打造极致的服务

实战案例：卖鸡蛋如何卖到一个亿？

一家传统酒企如何利用互联网营销破局？

