

# 社会化新媒体营销解码

**课程时长：**1天/6小时

**适合对象：**企业市场、运营、销售部门负责人，以及新媒体专员、文案、市场专员、运营主管、销售等前线岗位。

**课程收益：**

1、新媒体的崛起带来营销媒介翻天覆地的变化，移动互联网时代，当微信成为了人们社交、消费、传播的主要平台，几乎每个企业都迫不及待开通公众号，然而为什么95%以上的公众号都变成了失之乏味的鸡肋？

2、每个人都在讲社会化营销，然而社会化营销到底怎么做？是不是只有互联网企业才适用于社会化营销？传统企业如何通过社会化营销打出不一样的天地？

3、本课程通过对互联网思维和社会化媒体营销的深层解读，使学员快速清楚在新媒体时代企业如何成功通过社会化营销获得快速发展，通过对大量的案例（成功/失败）尤其是传统行业成功利用社会化营销占领市场的分析，总结出真正实效的新媒体运营及传播方案，使企业真正掌握社会化媒体营销的方式方法。

**课程大纲：**

**第一章：社会化媒体营销浅析**

- 1、互联网改变了什么？什么是互联网思维？
- 2、如何运用互联网思维打造产品和服务？
- 3、社会化营销的途径和方式

## **第二章：微信，不止图文推送那么简单**

- 1、为什么要建立订阅号和服务号
- 2、社群经济怎么玩？
- 3、传统产业玩转社群经济的案例分析
- 4、宏大叙事的坟墓——新媒体文案运作要点
- 5、口碑传播的实战方法解析
- 6、热点到底怎么追？

## **第三章：微博无限好，可是近黄昏？**

- 1、微信一家独大的当下，微博营销到底怎么搞？
- 2、微博营销与微信营销的区别解析
- 3、如何以话题交流驱动口碑效应？

## **第四章：整合式社会化营销，未来的营销重点**

- 1、从视频网站、直播秀场到百度贴吧，传播狂潮是如何产生的？
- 2、营销也要“O2O”——出色的营销如何将线下线上连接起来

### 3、如何建立属于你的忠实社区