

# 《新媒体时代下的制造业大客户销售》

## 5G时代企业数字化升级系列

主讲：金天野老师

### 【课程背景】

随着移动互联网时代的到来，不少企业的经营思维开始转变，也可以看到像行业巨头阿里巴巴也做起了跨界生意，利用互联网平台思维触及了通讯业、零售业、金融业等，这说明互联网时代有它与众不同的营销思维，那么互联网思维下的营销是什么？与传统的广告区别有在于哪里？世间一切皆营销，人生无处不战略。如何建立自己的品牌？什么才算是好的互联网营销？想了解最全面的互联网营销体系，想用最专业的理论助力企业的营销推广，那你一定不能错过这次的课程！与此同时，在消费升级的结构变化的当下社会，人们对产品需求也有了新的认知，在销售过程中就会遇到以下的问题，比如“客户说太贵，你怎么办？”；“客户说对比一下，预算有限，你怎么办？”等等一系列问题……遇到以上的问题，你是怎么回答的呢？业绩好和往上升，靠的是哪些关键因素。大客户，也只是客户而已。想知道要如何找到这把钥匙通往“成功”？那你更不能错过这次的课程！

本课程用真实案例为大家全面解析互联网营销及大客户的销售方式，剖析的角度新颖，让听者能够重新理解互联网思维，明确互联网营销的精髓，并且掌握互联网思维大客户销售的几个秘密法则，课后收获实战精华游刃有余的运用到工作中多倍速的提升效率。

### 【课程收益】

- 了解制造业大客户销售的意义和价值
- 掌握大客户销售的基本原则和技巧
- 学会利用新媒体平台进行客户拓展
- 掌握市场分析的方法和工具
- 学会制定和实施新媒体营销策略

### 【课程对象】

制造业大客户经理

### 【课程时长】

1天（6小时/天）

### 【课程特色】

互动多、抓人心  
重实操、学得会  
用得上、解困扰

### 【课程大纲】

#### 一、引言

1. 课程背景与目标
2. 制造业大客户销售在新媒体时代的新趋势与挑战

#### 二、新媒体平台概述

1. 新媒体的定义和发展趋势
2. 常见的新媒体平台介绍
3. 制造业企业在新媒体上的机会和挑战

互动：小组讨论公司遇到的机会与挑战

#### 三、新媒体时代下的制造业大客户销售概述

1. 新媒体时代对制造业大客户销售的影响
2. 传统销售与新媒体时代销售的异同点

3. 制造业大客户的需求与痛点分析
4. 新媒体时代下制造业大客户的采购流程与决策机制

实操演练：运用场景思维进行销售转化，模拟围绕客户进行内容传播并获得订单的过程

#### **四、新媒体营销在制造业大客户销售中的应用**

1. 社交媒体营销：如何建立品牌影响力和客户信任
  2. 内容营销：如何创造有价值的内容吸引客户
  3. 视频营销：如何利用视频展示产品优势和解决客户问题
  4. 搜索引擎优化（SEO）：如何提高网站排名、短视频排名，吸引潜在客户
- 互动：盘点现有公司新媒体营销做了哪些方面，有哪些地方可以提升和改善？

#### **五、利用新媒体拓展大客户资源**

1. 制定新媒体营销策略
2. 选择合适的新媒体平台
3. 利用社交媒体进行客户关系管理
4. 运用内容营销吸引潜在客户

实操演练：制定社交媒体营销策略与选择新媒体平台

#### **五、短视频对助力大客户销售**

1. 分析短视频宣传在制造业大客户销售中的应用场景和效果
2. 提供相关成功案例，如某制造企业通过短视频宣传获得大客户订单的案例
3. 如何策划制造业短视频宣传
4. 如何写短视频文案
5. 如何拍摄短视频

实操演练：短视频主题策划与写作、拍摄