

《新媒体营销与执行白皮书》

主讲：黄光伟老师

【课程背景】

时至 2024 年，新媒体营销已成为品牌传播与用户交互的核心阵地，而短视频直播，社交媒体平台的不断迭代与 AI 技术的融合应用，使得新媒体营销的边界被无限拓宽。品牌不仅需要掌握传统的内容营销、社区运营策略，更需要利用大数据分析智能推荐系统精准触达目标用户。同时，在虚拟现实、增强现实等场景中探索创新营销模式。《新媒体营销执行白皮书》课程正是在此背景下设计，旨在帮助营销专业人士及企业适应新媒体环境下的营销变革，提升其策略规划与执行能力。

【课程收益】

学员将学习新媒体营销的最新理论框架，并通过案例分析和实战演练，掌握如何在实际工作中应用这些理论；掌握内容创作、社群运营、数据分析等核心技能，提升个人竞争力；学会根据市场趋势和目标受众制定高效的新媒体营销策略，优化预算分配，提高 ROI。激发创意灵感，了解并尝试新媒体营销的前沿玩法，如元宇宙营销、互动式广告等。

【课程特色】

课程包含实操环节，如模拟运营项目、现场直播策划与执行、数据分析工作坊等，确保学员学以致用；精选成功与失败的新媒体营销案例，深度剖析背后的原因，提炼可复制的经验与教训。

【课程对象】

企业负责人、营销部门、电商部门、内容营销与私域营销部门等。

【课程时长】

1-2 天 (6 小时/天)

【课程大纲】

一、新媒体营销概览

1、新媒体的定义

1.1 国内新媒体环境概览 (2024 年现状)

1.2 新媒体的核心要素

1.3 新媒体的四大特征 (交互性、即时性、海量性、共享性)

1.4 新媒体对传统营销模式的影响

1.5 理论框架与战略规划

1.6 SMART 目标设定

1.7 STP 营销理论在新媒体的应用

1.8 新媒体营销策略组合 (4Ps/7Ps)

1.9 用户体验理论

1.9.1 用户为中心的设计思维

1.9.2 提升用户粘性与忠诚度的策略

二、核心新媒体平台运营策略

1、微信生态营销

1.1 公众号运营策略

1.2 内容策划与发布策略

1.3 用户运营与维护技巧

1.4 案例分享：成功微信公众号的运营经验

1.5 小程序商业应用案例

1.6 朋友圈广告投放技巧

2、抖音短视频营销

2.1 抖音平台的特点与优势

2.2 直播营销的模式与流程

2.3 不同类型的直播营销 (如电商直播、品牌直播)

- 2.4 直播营销的策划与筹备
- 2.5 直播的内容策划与主播培养
- 2.6 直播内容的设计与策划
- 2.7 主播的选拔与培养
- 2.8 直播的推广与效果评估
- 2.9 直播的推广渠道与方法
- 2.10 直播营销的效果评估指标与方法
- 2.11 案例分享：抖音营销的成功案例

3、快手营销

- 3.1 快手平台的特点与下沉市场策略
- 3.2 快手内容创作与社区运营
- 3.3 快手电商与教育业务拓展
- 3.4 案例分享：快手平台的成功营销实践

4、小红书种草营销

- 4.1 平台特点与用户画像
- 4.2 笔记与直播带货策略
- 4.3 KOC 合作与社区互动
- 4.4 推广计划制定与执行

三、新媒体营销执行策略与步骤

1、营销目标设定与策略规划

- 1.1 SMART 原则在营销目标设定中的应用

2、目标市场定位与细分

- 2.1 新媒体用户画像分析
- 2.2 确定目标市场和细分市场

3、品牌形象塑造与传播策略

- 3.1 品牌在新媒体上的定位和价值主张
- 3.2 品牌故事与内容营销

4、营销策略的制定与执行流程

- 4.1 内容策划与创意制作
- 4.2 内容营销矩阵构建
- 4.3 视觉与文案创意提升
- 4.4 新媒体营销常用工具介绍
- 4.5 渠道选择与整合营销传播
- 4.6 营销效果评估与优化
- 4.7 数据来源与分析指标
- 4.8 数据分析方法与工具
- 4.9 基于数据的营销效果评估与优化策略

四、新媒体营销实战案例分析

1、案例一：某品牌微信公众号运营案例

- 1.1 案例背景与目标设定
- 1.2 营销策略与执行步骤
- 1.3 营销效果评估与优化

2、案例二：某产品抖音短视频营销案例

- 2.1 案例背景与创意策划
- 2.2 短视频制作与传播策略
- 2.3 营销效果与用户反馈

3、小组讨论：模拟新媒体营销项目策划

- 3.1 分组讨论与策划

3.2 策划方案展示与点评

4、实战操作与案例分享

4.1 广告账户搭建与优化

4.2 素材设计与投放测试

4.3 CRM 系统与社群管理实操

4.4 成功案例分析

4.5 行业标杆案例剖析 (快消品/科技产品)

4.6 跨界合作与事件营销案例

4.6 紧跟热点的快速响应策略

五、课程总结与未来展望

5.1 学员问题解答

5.2 新媒体营销趋势预测