

《运营商权益合作模式挖掘-短剧公司》

主讲：谢桦老师

【课程背景】

在当前数字化服务竞争激烈的市场环境下，运营商与各类企业的合作日益紧密。对于短剧公司而言，与运营商的权益合作成为拓展用户群体、提升服务价值和增强市场竞争力的重要途径。

随着用户对多元化、个性化服务的需求不断增长，运营商也在积极寻求与优质内容提供商的合作，以丰富其套餐权益，提升用户满意度。短剧公司作为具有丰富视频资源的平台，有机会通过创新的权益合作模式，与运营商实现互利共赢。

然而，在实际操作中，如何精准挖掘有效的权益合作模式，充分整合双方资源，实现优势互补，面临着诸多挑战。需要深入了解运营商的业务特点和用户需求，结合自身的内容优势，探索出符合市场趋势和用户期待的合作模式。

本课程将深入剖析运营商权益合作的模式和策略，结合实际案例，为短剧公司提供全面的思路和方法。

【课程收益】

- 1、深入了解运营商权益合作的模式和特点，为短剧公司制定合作策略提供理论依据。
- 2、掌握挖掘潜在权益合作机会的方法和技巧，提升短剧公司与运营商合作的成功率。
- 3、借鉴其他成功的合作案例，优化短剧公司的运营商权益合作方案，提高合作效果。
- 4、通过案例分析，发现短剧公司在权益合作中的优势和不足，提出改进措施和发展方向。

【课程特色】

易学易懂，强互动，风趣幽默，实战案例多，干货没有废话，针对性指导

【课程对象】

短剧公司的商务合作人员、市场营销人员、产品策划人员

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、运营商权益合作基础

1、9:00 - 9:30 运营商权益合作的概念与重要性

- (1) 解释运营商权益合作的定义和内涵。
- (2) 阐述运营商权益合作对企业发展的重要意义。

成功案例分析：以联通与腾讯合作推出的大王卡为例，分析其如何通过整合双方权益吸引大量用户。

2、9:30 - 10:30 运营业务特点与用户需求分析

- (1) 介绍运营商的主要业务类型和特点。
- (2) 分析运营商用户的需求特点和消费行为。

成功案例分析：移动针对不同用户群体推出的个性化套餐，满足了多样化的需求。

10:30 - 10:45 休息

3、10:45 - 11:30 常见的运营商权益合作模式

(1) 讲解流量套餐捆绑、会员权益共享等常见合作模式。

(2) 分析不同合作模式的优缺点和适用场景。

成功案例分析：电信与爱奇艺合作的专属流量套餐，提升了用户的视频观看体验。

4、11:30 - 12:00 短剧公司在运营商权益合作中的现状与问题

(1) 详细梳理短剧公司目前已开展的运营商权益合作项目，包括合作的运营商对象、合作的形式和内容等方面。

(2) 评估这些合作项目在用户增长、活跃度提升、收入增加等方面所取得的成效。

(3) 分析短剧公司在运营商权益合作中存在的问题，如合作模式较为单一，缺乏创新性；合作推广力度不足，用户知晓度低；与运营商的沟通协调不够顺畅，导致合作执行效率不高等。

(4) 探讨问题产生的原因，可能是对市场需求的把握不够精准，创新意识不足；营销资源投入有限，宣传渠道单一；内部团队协作机制不完善，与运营商的对接流程繁琐等。

(5) 结合行业动态和竞争对手的情况，提出改进的方向和建议，比如加强市场调研，挖掘更多个性化的合作需求；加大营销投入，运用多元化的推广手段；优化内部流程，建立高效的沟通协调机制等。

成功案例分析：短剧公司与某运营商合作推出的一款特定套餐，在初期取得了一定的用户增长，但由于后续推广乏力和服务跟进不足，用户留存率不高。分析其成功的启动阶段的策略，如精准的套餐设计和初期的优惠活动，同时指出后续问题产生的根源，如缺乏持续的营销创意和客户服务优化。

12:00 - 14:00 午休

二、权益合作模式挖掘与创新

1、14:00 - 14:45 挖掘潜在合作机会的方法

(1) 探讨如何通过市场调研和数据分析发现潜在合作点。

(2) 介绍与运营商沟通和洽谈合作的技巧。

成功案例分析：优酷与某运营商合作推出的定向免流服务，挖掘了特定用户群体的需求。

2、14:45 - 15:30 创新合作模式的思路与案例

(1) 激发创新思维，探讨新颖的运营商权益合作模式。

(2) 分析创新合作模式的实施要点和风险。

成功案例分析：芒果TV与运营商合作的互动直播项目，开创了全新的合作形式。

15:30 - 15:45 休息

3、15:45 - 16:30 合作方案的策划与执行

(1) 讲解如何制定详细的合作方案，包括目标设定、资源分配等。

(2) 强调合作方案执行过程中的监控和调整。

成功案例分析：哔哩哔哩与运营商合作的线下活动，通过精心策划和有效执行取得了良好效果。

4、16:30 - 17:15 合作效果评估与优化

(1) 介绍合作效果评估的指标和方法。

(2) 探讨如何根据评估结果进行合作模式的优化和改进。

成功案例分析：某视频平台与运营商合作后，通过数据分析发现问题并及时优化，提升了合作效益。

5、17:15 - 18:00 总结与展望

(1) 回顾全天课程的重点内容，包括运营商权益合作的基础概念、常见模式、挖掘

创新方法、合作方案策划执行以及效果评估优化等方面。

(2) 总结短剧公司在运营商权益合作方面的优势，如丰富的视频内容资源、与部分运营商的良好合作基础等。

(3) 指出短剧公司当前存在的不足和面临的挑战，如在合作模式创新上的不足、对合作效果评估的重视程度不够等。

(4) 展望运营商权益合作的未来发展趋势，如 5G 技术带来的新机遇、用户对融合权益的更高需求等。

(5) 对短剧公司未来在运营商权益合作方面的发展提出建议和期望，鼓励团队不断创新合作模式，提升合作效果，加强与运营商的深度合作，实现共同发展。

(6) 鼓励学员在今后的工作中积极运用所学知识和经验，持续关注行业动态，为短剧公司的运营商权益合作业务拓展贡献力量。

(7) 解答学员在课程学习和实际工作中遇到的问题，促进交流和分享，为未来的工作提供指导和支持。

希望本课程能够为短剧公司在运营商权益合作模式的挖掘和创新方面提供有益的指导和启发，助力短剧公司在市场竞争中取得更优异的成绩！