

# 互联网思维下的数字营销破局

## 【课程背景】

随着互联网的深入普及和移动互联技术的成熟运用，人类社会全面进入互联网时代。就如马云所说，就互联网时代而言，我们其实是先驱者，真正的受益者还在以后。互联网时代的来临对人类社会各个领域带来了极大的冲击，凯文·凯利先生在《失控》一书中预言的一切正在变为现实。是的，随着互联网技术尤其是移动互联技术进入日常生活，几乎所有领域的传统思维、思路，那些曾经奉为经典的理论和方法正在被颠覆，人类社会正在“失控”。变是唯一的不变，在竞争激烈而残酷的商场，如何实现营销的破局，如何在互联网时代赢得客户和市场？回答这一切问题的答案都在本课程。

## 【本课程您将学习到】

互联网思维的核心

互联网对企业营销的主要冲击

互联网时代的营销转型

互联网时代的营销手法

## 【谁应该学习本课程】

企业高管、营销负责人、各级市场、营销人员

## 【课程提纲】

### 一、 到底什么是互联网思维？

#### 1. 互联网改变人类的三大步

- (1) 信息交换与查询平台
- (2) 互动交互的交流平台
- (3) 改变生活模式的生存平台

#### 2. 互联网思维的五大核心

信息化、数据化、平台化、去中心化、无距离化

### 二、 互联网时代对企业营销的冲击

#### 1. 产业链改造与重构

- (1) B2C 与 C2B

- (2) 迭代思维与产品周期加速趋零
- (3) 产品经营 PK 用户经营
- (4) 产业链从研产销变成用户参与的迭代升级

## 2. 营销链改造与重构

- (1) 传统 4P4C4R 还有效么？
- (2) 由产品领先思维转为服务领先思维
- (3) 渠道扁平与去渠道化
- (4) 由单纯营销转向客户体验乃至客户参与
- (5) 与客户实现无距离化、共生化，增加客户粘性和粉丝数量

## 三、互联网时代下的数字营销思维

### 1. 互联网时代营销根本思路

- (1) 互联网营销的核心——客户
- (2) 快速与创新
- (3) 客户零距离传播
- (4) 服务为王

### 2. 快速与创新

- (1) 互联网时代加快了产品的更新淘汰周期
- (2) 新生代消费人群的产品认知习惯
- (3) 多、快、好、省、廉

### 3. 客户零距离传播

- (1) 企业与客户目前是零距离
- (2) 做到网络化无距离传播的三大原则  
迅速、亮眼、扩散
- (3) 快速发布与快速更新
- (4) 亮眼的四大方式  
标志化、事件化、刺激化、娱乐化
- (5) 扩散的三大原则

明确、简单上口、广泛与精准相结合的投放方式

#### 4. 服务为王

- (1) 互联网时代让客户真正成为了上帝
- (2) 危机公关逐渐成为伪命题
- (3) 让客户成为服务标准的制定者
- (4) 打造客户圈进行粉丝营销
- (5) 实现企业与客户优质互动的生态圈

### 四、数字营销与新零售

#### 1. 什么是新零售

- (1) 新零售是基于互联网数字营销下的营销业态塑造
- (2) 新零售必须有效整合线上和线下资源

#### 2. 新零售的三大核心

- (1) 线上营销（平台、数据管理、内容营销、新媒体营销）
- (2) 线下资源（门店体验、物流配送、客户服务）
- (3) 社群传播（病毒式互动传播）

#### 3. 什么是线上内容营销

- (1) 内容传播的六大步骤  
认知 吸引 共情 接受 行动 维护与传播
- (2) 做好内容营销的“三件套”
- (3) 内容营销的几种基本模式

#### 4. 如何做好新媒体营销？

- (1) 我们怎么定义新媒体？
- (2) 新媒体营销的基本手段
- (4) 新媒体与内容营销的结合

#### 5. 社群式营销

- (1) 什么是社群

- (2) 社群的三大特征
- (3) 社群经济的本质是互动+病毒式传播
- (4) 做好社群营销的基本思路

**五、结语：这是个网络撬动一切的时代**