**《移动互联时代的网络营销》**

**上课时间：**2016年12月10-11日 **课程费用：**3200元/人

课程对象：营销总经理/副总、市场总监、大区经理、营销经理/总监等中高层管理者

**主讲老师：杨老师**

* 专注电商研究；
* 2015年任首届电商好讲师大赛总操盘；
* 2014年任淘宝大学千人讲师训练总教官；
* 03-13年历任新浪、搜狐、阿里巴巴等企业培训总监；
* 科住物业集团、吉易盛云商等公司顾问；
* 清华、北大、人大等高校总裁班客座讲师。

**课程收获**

1．移动互联网对生活、工作的深远影响，我们应该采取的对策？

2．微信公共号架起企业产品与用户之间的桥梁。

3．微商-微信环境下的商务行为，如何构建信任是核心要素。

4．粉丝经济、社群经济是近年来的两个热词，他们的内在逻辑是什么？

5．自媒体、社会化媒体是传统媒体的掘墓人，如何运作？

**课程大纲**

**一、粉丝与社区**

1.粉丝核心：人/物——社群核心：事

2.粉丝运营的关键：专注、专心、专业

3.社群四感：仪式感、参与感、组织感、归属感

**二、微商**

1.一个中心：用户体验

2.两个基本点：工具、自我

3.三大体系：产品、营销、服务

4.四个运营：平台、吸粉、成交、复购

5.五大基本功：二维码、图片、文案、视频、链接

**三、微信公众号**

1.整体规划

2.平台构建

3.工具选择

4.运营七步

**四、新媒体营销**

1.新媒体四化：碎片化、去中心化、感性化、场景化

2.新媒体内容产生的两种方式：PGC、UGC

3.新媒体营销：产品、品牌、用户、粉丝、社群一体化、互动化

**五、移动时代**

1.产品即品牌

2.内容即广告

3.关系即渠道

4.互动即传播

5.数据即资产

6.社群即商业