**前 言**

**蓝草咨询的目标：**为用户提升工作业绩优异而努力，为用户明天事业腾飞以蓄能！**蓝草咨询的老师：**都有多年实战经验，拒绝传统的说教，以案例分析，讲故事为核心，化繁为简，互动体验场景，把学员当成真诚的朋友！

**蓝草咨询的课程：**以满足初级、中级、中高级的学员的个性化培训为出发点，通过学习达成不仅当前岗位知识与技能，同时为晋升岗位所需知识与技能做准备。 课程设计不仅注意突出落地性、实战性、技能型，而且特别关注新技术、新渠道、新知识、创新型在实践中运用。

**蓝草咨询的愿景**：卓越的培训是获得知识的绝佳路径，同时是学员快乐的旅程，为快乐而培训 为培训更快乐！

**蓝草咨询的增值服务**：培训成绩合格的学员获颁培训结业证书，某些课程可以获得证书权威机构认证证书（学员仅仅承担成本费用）。

目前合作权威机构：中国管理科学研究院

（中央编办成立的国家事业单位，登记号：210000005343）

根据《职业教育法》的相关规定，该证书是对劳动者岗前培训，在职培训，能力提升培训，继续教育和创业培训的证明。持证者，说明其通过了职业能力培训考核与测评，具备了相应的专业知识和能力，可作为学员能力评价，考核，聘用和从业的重要凭证。

成为“蓝草club”会员的学员，报名参加另外蓝草举办的培训课程的，可以享受该培训课程多种优惠。

**2020《精准数据营销实战》课程大纲及开课计划**

**课程价格：4980（含授课费、资料费、午餐费）**

上海： 1月11-12 3月25-26 4月11-12 5月11-12 6月11-12 7月15-16 8月10-11 9月17-18 11月18-19 12月23-24

北京：3月17-18 5月13-14 11月23-24

苏州：3月17-18 9月18-19

深圳： 4月13-14 8月12-13

无锡：3月17-18

大连： 5月9-10 7月13-14 9月16-17

重庆： 5月17-18

宁波： 4月25-26

荔波： 9月17-18

珠海： 11月15-16

**课程受众：**企业高级管理人员，销售部门经理及部门人员，市场部经理及部门人员，设计部／研发部人员，财务部主管等

**课程收益：**学员终端客户推出“快乐培训快乐礼惠”政策;学员通过本课的学习，深刻理解当今企业进入互联网时代，大数据时代的营销时代的营销新变化，为什么精准营销、数据营销是新时代企业营销的主流。通过学习，学员可以掌握线上和线下的精准数据营销的基本概念和基本方法以及在企业的营销工作中贯彻执行落地技巧。还要了解学习移动互联网下的精准营销营销推广理论与实践方法，为企业在新时代的营销成功提供经验和方法。

**《精准数据营销实战》大纲**

**第一讲、概念厘清**

1. 精准营销
2. 精准营销是营销的努力方向和目标
3. 互联网是精准营销的温床
4. 精准营销的五项基本原则
5. 数据库营销
6. 大数据营销
7. 大数据营销本质含义
8. 大数据技术应用解决十大营销难题
9. 本课程的精准数据营销范畴

**案例分享：美国农业的大数据应用**

**第二讲、精准数据营销线下实战**

1. 终端门店会员精准营销
2. 精准数据营销下的会员招募
3. 精准数据营销下的会员分析
4. 精准数据营销下的会员管理

**案例分享：百果园的会员管理**

**课堂练习：设计你的终端门店的会员管理办法**

1. 精准数据营销下的大客户开发与维护
2. 精准数据营销与大客户开发
3. 精准数据营销与大客户维护

**第三讲、精准数据营销线上实战**

1. **精准数据营销五大关键因素**
2. 数据采集
3. 分析预测
4. 精准预测
5. 工具运用
6. 用户画像
7. 精准数据营销下的电商客户开发与管理
8. 新客户与老客户的开发成本分析
9. 电商客户开发与客户管理流程和技巧

**案例分析：淘宝客户**

**课堂讨论：你的客户类型分析与营销贡献？**

1. **精准数据营销下的社交媒体推广**
2. 精准定位与智能匹配
3. 媒体与KOL（关键意见领袖）
4. 男性与女性、个性化消费人群、80后、90后消费人群特征分析与精准营销
5. 优化媒体组合与广告投放
6. 粉丝与网红

**案例分享：智慧农业**

**课堂练习：设计社交媒体组合推广你的品牌产品**

**第四讲、课程总结**

**张老师介绍**

上海蓝草企业管理咨询有限公司首席研究员；北京维沃联合品牌设计顾问有限公司总经理；多家知名企业特聘高级管理顾问；

张老师进入企业界长期服务于国际国内著名企业集团和上市公司如可口可乐有限公司、华润集团、上海罗莱家用纺织品有限公司（中国家纺领军企业，上市公司）担任总监、常务副总经理、总经理等高级管理职务，在著名外资企业、特大型国有企业、大型民营企业等类型以及海外企业的历练，深刻理解了多种企业类型的运作方略和多元化的企业文化建设战略与策略。张老师多年在企业管理、公司战略规划、市场营销、品牌建设、员工管理、绩效考核、上市公司等等方面有着丰富的实践经验；深刻理解了东西方管理精髓。听张老师上课，可以聆听他的职场经历，分享他的成绩，如何建立可口可乐的多渠道市场；如何让罗莱家纺在市场成为第一的故事；如何让香榭里纺织品成为业界领先者；如何在海外营销及客服经历，干货多多！

**报名回执表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | | | | | | |
| 通讯地址 |  | | | | | 邮编 |  |
| 联系人 |  | | | 联系电话 |  | 传真 |  |
| QQ |  | | | | 邮箱 |  | |
| 学员姓名 | 性别 | | 职务 | | 手机 | 邮箱 | |
|  |  | |  | |  |  | |
|  |  | |  | |  |  | |
|  |  | |  | |  |  | |
|  |  | |  | |  |  | |
| 打款账号 | | 单位名称： | | | 上海蓝草企业管理咨询有限公司 | | |
| 银行名称： | | | 建行上海第四支行 | | |
| 开户银行、帐号： | | | 31001503800056001693 | | |
| ☑ 提前转帐付款 | | | | | | | |

（此表复印有效）

备 注：

1. 收到您的报名表后，我们将尽快与您联络，如您一个工作日内未接到我们的任何通知，请及时电话与我们联系确认，谢谢！
2. 已报名的企业/个人如有其他原因不能如期参加，请开课前一周通知本公司，如有已转入的款项我公司可根据报名者意愿将费用转为其他课程费用。已经收取课酬费用不再退还。

（需要预定住宿的请参考我司课程《确认函》中的住宿酒店信息）

注意：

→ 请将报名表填写完整，发至我方即可。我方收到报名表后，将以电话、传真或E-mail等方式确认收到报名表。

→ 请在培训之前三个工作日内将报名表回传,课前一周另行发送详细会务安排

→ 本课程可针对企业需求，上门服务，组织内训，欢迎咨询。

→ 请参会学员准备一盒名片,以便学员间交流学习。

→ 请准备几个工作中遇到的问题以便进行讨论。

此表所填信息仅用于招生工作，对所填写的客户信息，我司严格保密，如需参加请填写回传给我们，以便及时为您安排会务并发确认函，谢谢支持！