**《AI时代的新媒体运营》**

**邀请函**

**主办机构**：惠德云课堂

**培训费用：**2980元/人 线上互动课堂

直播时间：2024年9月01日（周六） （共6课时）

**联系方式**：010-85895152/021-32562896，15010940381微信同号）

**邮 箱：**[training@huide.net](mailto:training@huide.net) 微信号：同昌惠德

**课程背景：**

做好电子商务的运营主要抓好两大方面：扩大流量来源和提高流量转化率。本课程全面、系统介绍了当前电商引流的两大主要体系，即平台流量法和新媒体流量法，及各自的操作技；接下来介绍了电商数据分析方法和关键，以提升电商运营效率。最后介绍了电商文案创作以及营销策划。

**参训对象：**电子商务运营与管理人员、网络营销总监等中高层管理人员。

**课程大纲：**



**第一篇 市场推广篇——用户流量**

第一部分 平台流量的获取

**第一章 京东平台流量的提升**

1.1 流量的分析诊断

1.2 巧用京东活动资源流量

1.3 京东搜索流量优化方法

**第二章 淘宝平台流量的提升**

2.1 搜索优化，精准匹配——淘宝SEO基础权重

2.2 精通规则，强化服务——淘宝SEO关键权重

第二部分 新媒体流量的获取

**第三章 抖音平台的流量获取**

3.1 抓住抖音的社交属性

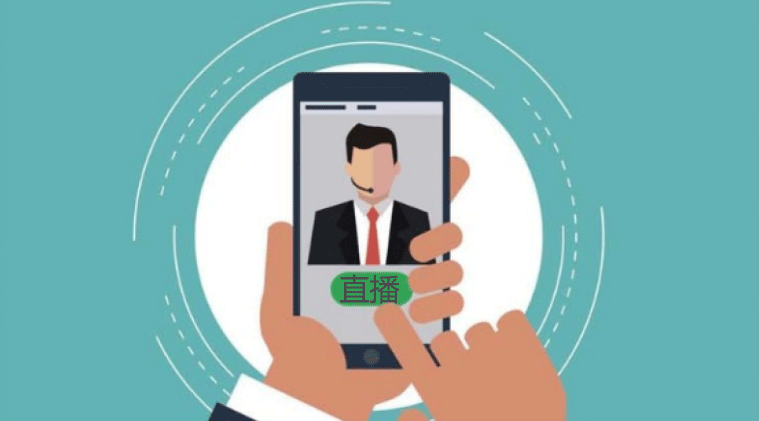
3.2 玩好企业号的三大招数

3.3 提高抖音算法关键指标数

**第四章 直播流量的获取**

4.1 直播内容产品化

4.2 淘宝直播与内容营销

4.3 直播前的思考

4.4 直播的内容运营

**第五章 社群流量的获取**

5.1 社群粉丝，能撑起电商半边天

5.2 如何坐拥百万社群用户

5.3 制定社群运营发展规划

[](https://image.baidu.com/search/detail?ct=503316480%26z=0%26tn=baiduimagedetail%26ipn=d%26word=%E7%A4%BE%E7%BE%A4%E7%94%B5%E5%95%86%26step_word=%26ie=utf-8%26in=%26cl=2%26lm=-1%26st=-1%26hd=undefined%26latest=undefined%26copyright=undefined%26cs=1560031876,1899059051%26os=2877380501,3635970564%26simid=0,0%26pn=9%26rn=1%26di=82605093780%26ln=1824%26fr=%26fmq=1556615144929_R%26ic=undefined%26s=undefined%26se=%26sme=%26tab=0%26width=undefined%26height=undefined%26face=undefined%26is=0,0%26istype=2%26ist=%26jit=%26bdtype=0%26spn=0%26pi=0%26gsm=0%26objurl=http:/5b0988e595225.cdn.sohucs.com/q_70,c_zoom,w_640/images/20180630/bcebfb5a53a6422088f0fcdc23c43903.jpeg%26rpstart=0%26rpnum=0%26adpicid=0%26force=undefined)5.4 塑造社群荣誉感与归属感

5.5 高质量活动沉淀用户

5.6 社群产品口碑塑造的 5 个关键

5.7 先做社群忠诚度，再做社群知名度

5.8 构建社群生态圈，变现商业价值

**第二篇 电子商务运营篇**

第三部分 电商运营的数据分析与优化

**第六章 提高电商运营的转化率**

6.1 店铺转化率概述

6.2 转化率诊断优化的四问法

[](https://image.baidu.com/search/detail?ct=503316480%26z=0%26tn=baiduimagedetail%26ipn=d%26word=%E7%94%B5%E5%95%86%E8%BF%90%E8%90%A5%26step_word=%26ie=utf-8%26in=%26cl=2%26lm=-1%26st=-1%26hd=undefined%26latest=undefined%26copyright=undefined%26cs=1838601712,3383370025%26os=1609514899,2649099384%26simid=35942661,732563833%26pn=55%26rn=1%26di=182611059840%26ln=1822%26fr=%26fmq=1556615269355_R%26fm=rs11%26ic=undefined%26s=undefined%26se=%26sme=%26tab=0%26width=undefined%26height=undefined%26face=undefined%26is=0,0%26istype=0%26ist=%26jit=%26bdtype=0%26spn=0%26pi=0%26gsm=0%26oriquery=社群电商%26objurl=http:/i.dimg.cc/78/c3/f8/a6/4b/91/18/2d/78/18/b2/4b/2c/c1/a3/10.jpg%26rpstart=0%26rpnum=0%26adpicid=0%26force=undefined)6.3 转化率的优化

6.4 商家服务考核体系

**第七章 提高客单价**

7.1 定价策略

7.2 爆款打造流程

**7.3 关联营销**

**第八章 提高复购率**

8.1 复购率的重要意义

8.2 复购率的分析诊断与解读

8.3 影响复购率的要素

[](https://image.baidu.com/search/detail?ct=503316480%26z=0%26tn=baiduimagedetail%26ipn=d%26word=%E7%94%B5%E5%95%86%E8%BF%90%E8%90%A5%26step_word=%26ie=utf-8%26in=%26cl=2%26lm=-1%26st=-1%26hd=undefined%26latest=undefined%26copyright=undefined%26cs=1384870170,655759034%26os=573630837,537179990%26simid=0,0%26pn=52%26rn=1%26di=29836396920%26ln=1822%26fr=%26fmq=1556615269355_R%26fm=rs11%26ic=undefined%26s=undefined%26se=%26sme=%26tab=0%26width=undefined%26height=undefined%26face=undefined%26is=0,0%26istype=0%26ist=%26jit=%26bdtype=0%26spn=0%26pi=0%26gsm=0%26oriquery=社群电商%26objurl=http:/5b0988e595225.cdn.sohucs.com/images/20170901/2cc190f86ee446f6aa397766c1053f51.jpeg%26rpstart=0%26rpnum=0%26adpicid=0%26force=undefined)8.4 提升复购率的方法

第四部分 电商文案与活动策划

**第九章 高转化率文案的秘诀**

9.1 抓住卖点的4 种文案形式

9.2 学会打造卖点

9.3 两种高转化率文案的类型分析

9.4 如何写出有吸引力的标题

9.5 文案的写作技巧

9.6 文案营销要讲好故事

**第十章 电商文案实战**

10.1 掌握一句话文案的精髓

10.2 详情页文案如何写成功

10.3 传统节日活动文案实战

**第十一章 电商营销活动的策划**

11.1 活动策划的主体思路

11.2 活动策划的7 大原则

11.3 活动策划的核心要点

**第 十二章 电商营销活动策划实战**

12．1　节假日活动策划技巧

12．2　促销活动策划技巧

12．3　会展活动策划技巧

12．4　企业活动策划技巧

12．5　公关活动策划技巧

12．7　微信活动策划技巧

12．8　行业活动策划技巧

**结束**

**讲师简介**

**宫同昌老师：**

北京惠德培训学院首席培训讲师

北京惠德电子商务学院执行院长

清华大学、北京大学、浙江大学等总裁研修班特聘电子商务讲师

工信部全国高校电子商务与网络营销师资高级研修班特聘讲师

北汽教育集团长期特聘电子商务讲师

京东大学特聘讲师，北汽教育集团、上汽集团培训中心特聘讲师

微软商务管理解决方案特聘讲师

新华报业传媒集团旗下《培训》杂志理事会成员

**教育背景：**清华大学经济管理学院工商管理硕士

**主要工作经历及业绩**

现任北京惠德培训学院首席讲师、北京同昌惠德科技有限公司总裁；曾任美国著名CRM软件产品咨询顾问；香港上市公司总裁助理；亚星汽车山西分公司经理；清华大学EMBA项目主管；国家“八五”、“九五”重点军工项目主任，所参加项目曾获部级科技进步二等奖；

擅长客户关系管理(CRM)与大数据、服务体系、服务营销、、企业电子商务、产业互联网、人工智能等领域的培训与咨询；具有扎实的理论功底，丰富的行业知识及企业管理经验，能将复杂深奥的理论用浅显的企业实践案例加以阐述，讲课擅长启发、互动。

**主讲课程有：**

**1.互联网+电子商务系列：**《产业互联网时代的电子商务与网络营销》、《电子商务与网络营销》、《互联网思维与管理创新》《互联网+与工业4.0》、《工业互联网与大数据》、《大数据与人工智能》等；

**2.客户关系管理系列**：《客户关系管理与营销创新》、《企业营销战略与客户关系管理》、 《客户关系管理与大数据》、《360°客户关系管理》、《客户关系管理与需求挖掘》、《用户思维与客户关系管理》、《大客户关系管理》、《客户关系管理维护与提升》、《医药行业的客户关系管理》、《大客户销售与客户关系管理》、等；

**3 .客户服务系列**：《服务营销--大数据时代的制造业向服务业转型》、 《以客户为中心的客户服务体系》、《服务营销》、《互联网+时代的服务利润链管理》、《服务营销与利润价值链管理》、《B2B服务营销与创新》、《大数据时代制造业如何向服务业转型》；

**4.数字化系列课程：**《销售数据分析》、《管理者如何使用微软Power BI》、《大数据与客户关系管理》等；

**主要著作：**中国科学文化音像出版社出版的商学院EMBA课程《开车学管理-电子商务与网络营销》CD光盘。

**曾服务过的企业：**

**高校总裁班**：北京大学继教学院、清华大学继教学院、浙江大学继教学院、上海交大、南京大学研修班等

**企业大学：**京东大学、上汽集团培训中心、北汽集团教育中心、金风大学、苏宁大学等

**大型国企：**海南航空、南方航空公司、江苏广电公司、福田汽车、中粮集团、王府井百货、康佳集团等

**外资企业：**道达尔、罗格朗、通用、金佰利集团、Adidas、爱普生、UPS、DHL、多米诺标等

**金融行业：**太平洋在线、招商基金、新华保险、阳光保险、中国人寿、新华人寿、中谷期货…

**制物流运输业：**德邦物流、大顺发物流、国药物流、UPS、国商物流、宅急送总公司、新邦物流…

**制造业：**三一重工、东芝（中国）有限公司、李宁、九阳股份有限公司、浙江正泰集团、…

**通信行业：**中国移动、中国邮政、四川电信、山东联通、河北移动、广州移动、中兴通讯、长城宽带…

**快速消费品：**道达尔润滑油、劲牌酒业、金六福酒、蒙牛乳业、铁骑力士、农标普瑞纳、拜耳药业…

**其它行业：**康辉旅行社、新东方、大连泰德煤网、证券市场红周刊、《英才》杂志、雅虎中国…