



# 营销

创新与新媒体运营  
Marketing Innovation and  
New Media Operation Class  
落地实战班



一个企业只有两个功能，而且只有这两个功能：营销和创新。只有靠营销和创新才能有绩效，其他的都是“成本”。

——彼得·德鲁克



## 课程概述

**“企业的命脉在于——营销和创新”**，营销是企业经营的关键环节，是企业发展的核心命脉！在微利时代和市场全球化竞争激烈的今天，企业要想突出重围，唯有变革与创新。企业如何制定前瞻、可控的营销战略？如何快速、高效、低成本的构建强势品牌？如何打造金牌营销团队？如何进行渠道创新和终端突围？如何全面提高营销竞争力缔造非凡业绩？

营销创新离不开对新媒体的认知和应用，曾经以为的聊天工具和小视频已经创富了多少企业和个人，粉丝经济更是时刻充斥和改变着每个人的传统营销观念——营销原来还可以这样做！**营销创新与新媒体运营落地实战班**，整合一流商学院知名教授、名企高管、资深实战派营销专家、新媒体运营才俊，精心设计，课程融汇经典营销理论、最新实战案例，帮助企业培养营销领军人才，全面提升营销水平，打造企业核心竞争力！

## 核心价值

- 1 增强市场应变能力
- 2 激发营销创新灵感
- 3 把控营销顶层设计。
- 4 促使营销效率、业绩最大化
- 5 以市场为导向，培养客户的忠诚度。
- 6 扩大企业及产品的知名度。

## 招生对象

- 企业营销总经理
- 企业营销总监
- 中高层管理者

## 权威师资

顶尖教授、一流专家、名企企业高管联袂执教。

## 移动课堂

案例教学、情景模拟、走进名企、分组指导。

## 实战内容

为总监级高级经理量身制作、可操作性强、即学即用。

## 交流平台

同学走访、班级联谊、校友沙龙、  
同业交流、年度论坛。

# 课程设置



# PART-1

# 营销与创新

<b>营销环境分析及 营销战略选择</b>	消费者洞察与市场竞争分析 目标市场选择与营销定位 品牌战略与渠道战略 产品组合策略
<b>营销计划与 盈利模式设计</b>	营销计划制定 分析企业原有盈利模式 探讨盈利模式改进方案 企业最佳盈利模式：让交易裂变生长
<b>品牌两极法则 与产品定位</b>	品牌两极法则：要么第一，要么唯一 切割营销——将对手逼向一侧 细分市场与价格策略 产品与品牌推广：让产品自带光芒
<b>渠道建设与 经销商管理</b>	营销渠道的竞争优势和价值分析 渠道运作的误区 中国分销行业实例研究 如何让经销商倾心于自己的品牌
<b>整合营销与 品牌传播</b>	策略性整合营销 广告与促销管理 营销公关策略 利益攸关者关系管理
<b>大客户拓展策略</b>	赢大客户者赢市场 大客户是企业营销致胜的关键 大客户营销的最高法则是信任 商战大客户经典营销案例解读



# PART-2

# 新媒体运营

<b>新媒体运营 定位</b>	个人新媒体运营定位 企业新媒体形象定位 ( 微信公众号/微博的设置技巧 ) 企业新媒体运营规划
<b>新媒体运营 之推广与拉新</b>	新媒体运营之主流拉粉策略分析 微信公众号快速推广吸粉 微博涨粉攻略 抖音平台巧妙引流策略
<b>新媒体运营 之用户互动</b>	微信公众号互动技巧 提升微博活跃度 新媒体运营转化思维 电商小程序运营策略
<b>社群运营</b>	快速搭建社群 社群运营平台的选择 社群推广与传播技巧 运营核心：拉新、留存、活跃、转化
<b>短视频运营</b>	短视频运营的工作流程 抖音内部详细推荐机制及原理 短视频叠加推荐必备内容优化点 利用选题打造爆款及实操技能
<b>爆品模式打造</b>	爆品的认知和思维 客户的痛点与尖叫点 口碑的传播与 IP 的打造 利用选题打造爆款及实操技能



## PART-3 营销管理与团队建设

<b>营销与客户关系 CRM 管理</b>	营销观念的演变：4P→4C→4R 客户关系管理的主要内容、方法和策略 客户关系大数据在营销中的应用 案例分析和企业 CRM 前景展望
<b>高绩效营销 团队建设与管理</b>	强势营销团队的实效方法 目标管理与绩效考核实务 全体营销人员营销实战技巧 团队建设的成功案例与实务
<b>管理沟通与 谈判艺术</b>	商务沟通与谈判技巧 心理调适与情绪管理 招商路演技巧设计 商务谈判的成功案例与实务
<b>领导个人 魅力提升</b>	领导者个人素养修炼 领导者领导艺术水平提升 如何获得上级赏识和信任 掌握教练的步骤和方法

## 拟邀师资

宋学宝

清华大学经济管理学院市场营销系副教授



阎旭临

清华大学大健康研究中心研究员，美国加州大学博士后中国区品牌课主讲教授。

路长全

当代最具价值的是实战营销专家;中国一系列营销案列的策划人和操作者,著《切割》等著作。



李永平

中国人民大学副教授，曾作为访问学者赴英国约克大学进修“市场营销与经济比较”。

万钧

现受聘中国企业联合会、河北省政府高级企业培训师、南京市、青岛市政府创业辅导专家。





丁守海

中国人民大学经济学院教授、博士生导师，国民经济管理系副主任。

程广见

历任北京光彩国际公司董事兼总经理、德国拜耳集团拜耳光翌公司销售管理总监。



万力

中国名牌专家，中国国际名牌协会副会长，中国人生科学学会副会长。

舒国华

实战营销策划专家，中国智业北京合作组织秘书长。



黄宏

中国本土商业模式、营销创新设计专家。



## 马媛

国内著名管理培训师，以解决问题为导向的培训倡导者。



## 苏静

超级 IP 打造专家，曾任劲霸男装、九牧王品牌总监，贵人鸟直营总监。



## 林海

原阿里巴巴、腾讯实战派高级经理人，某创新型科技创业公司合伙人



## 金满峥

京东大学电商学院实战专家、新浪微博商学院首席讲师、曾任新浪网区域营销经理。



## 黄圣淘

曾任淘宝大学讲师、阿里巴巴商学院钻石讲师、阿百商学院院长、国教部电子商务项目研发者。



## 学习安排

### 【首次开课时间】

2019 年

### 【教学管理】

- 1、班级设班主任一名，负责相关的教学管理工作；由班主任协助组建班委会，选举班长、班委会人员，协助教学管理；
- 2、班委会组织酒会、同学联谊、互访企业、跨版资源对接等活动；

### 【学费标准】

12800 元/人（含报名费、学费、讲义费等费用），食宿由学校协助统一安排，费用自理。

### 【证书颁发】

学完全部课程并考核合格后，统一颁发我院结业证书。

### 【入学程序】

1. 填写报名申请表、身份证及学历证明复印件、公司发至招生处；
2. 学员按规定交纳学费，并第一时间把汇款凭证传真至招生处；
3. 报到时请携带三张名片，电子版蓝底二寸照片，并出示本人身份证原件。

## 联系方式

【电话】

【传真】

【地址】清华大学液晶大楼

【邮编】100084

# 营销创新与新媒体运营落地实战班

## 报名表

姓名		性别		年龄		贴照片											
工作单位				职位													
单位地址				邮编													
固定电话			传真														
手机			E-mail														
身份证号码																	
教育背景	毕业院校				学历与学位												
	毕业时间				专业												
工作经历																	
是否预定房间	<input type="checkbox"/> 需要 <input type="checkbox"/> 不需要																
您的建议与要求:																	
																申请人:	
																年月日	