**微 信 营 销 高 级 实 战 运 营 系 统**

10年前，互联网来了，有人因此成为商业巨头；
5年前，淘宝来了，有人因此实现“草根创业”；
3年前，微博来了，有人因此实现财富“核裂变”；
而今天，微信来了，微营销来了……

7天连锁酒店通过微信营销，一个月内，会员从30万几何式增至120万！

小米手机通过微信营销，在短短3个月内吸引粉丝105万，网上订单暴增15倍！

星巴克通过微信营销,在三周内，仅“冰摇沁爽”一项产品销售额就突破750万！

90后大学生通过微信营销卖水果，一没店铺，二没员工情况下，实现月入8万的奇迹！

微信来了，“微”机也就来了，你知道这意味着什么！！

　　未来十年，是中国商业领域大规模打劫的时代，所有还在采用传统运营模式的企业的“粮仓”

都有可能遭遇打劫，而那些适应了“微”机，抓住了“微”机的企业将是这个时代最大的赢家，

小米赢了，星巴克赢了……

参加《微信营销高级实战运营系统》，下一个赢家，就是你！

  **2014年12月12日上海 （上海浦西开元酒店）**

 **2014年12月13日北京 (北京京泰龙国际大酒店）**

 **2014年 12月20日深圳（深圳庐山国际大酒店）**

参加对象：企业的经营者、营销负责人、网络营销人员、企业营销策略制定者及所有营销人员

授课方式：讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 +角色扮演 + 讲师点评 + 落地工具。

学习费用：3200/两人，单独一人收费1980元（含课程讲义、早点、午餐、税费、茶点等）

承办单位：企业学习网
热线电话：0755-61287172 021-51036016 010-51657818

客服QQ/微信：9918065

电子邮箱：px2013@szyjqg.com

值班手机：18673690388 （陈经理）

***培训收益：***

1、全面系统学习微信营销运营系统搭建，打造完整的微信电商体系

2、知晓团队规划、管理的方方面面，提升团队整体实战能力

3、从活动到互动，从引流到转化，学会把握成交关键的细节

4、数十种一线实战运营经验技巧，省时省力实现高效运营

5、运营反查快速找出问题所在，有病自医不费成本不费精力

6、落地计划书加全套实战落地工具，即学即回高效开展微信营销

***讲师介绍：[ 马·佳·彬 ]***

微信实战应用专家、网络营销实战专家

网名：汗马，现居住广东广州。

　 主要成就：企业学习网微信营销高级讲师、企业学习网战略发展顾问、中山大学MBA微信营销讲师、上海交通大学EMBA总裁班导师、中央人民广播电台经济之声时评嘉宾代表作品：《“马”道微信》、《企业实操微信八卦图》

教育背景:

　　草根创业者，独立IT博客评论员，自媒体人，微信实战应用专家，网络营销实战专家，中央人民广播电台经济之声时评嘉宾，《前沿讲座》特邀演讲嘉宾，单仁集团移动营销金牌讲师，中特《微信解码》专家团专家，企业学习网高级讲师，中山大学MBA微信营销讲师；智度行销机构首席讲师。

　　马老师是多家知名网站的专栏作家，如：Chinaz站长之家，Donews新锐作家、速途网、艾瑞网、易观网、亿邦动力网和最科技网等。微信营销领域专业排名前四\*马老师拥有9年的互联网行业培训经验，先后从事信息咨询及广告传媒工作。微博营销领域首次提出“灭亡论”。最早涉足研究微信营销，微信营销实战班网络培训开创者，“微信营销六步思维法”讲师。长期担任业内多家知名IT门户站点写手。其个人博客在业内拥有比较高的知名度，已被网站运营等专业书籍收录推荐。培训学员数以万计，马老师由于长期亲密接触网络营销一线，因此，讲解风格生动、贴近实际，更易引起学员共鸣！是最早的微信营销研究及实践者，在微信营销领域具有完善系统的研究成果。

***课·程·大·纲：***

**一、微信营销高级实战运营计划**

1、运营目标设定（定性/定量，成功最大关键在于确立合适的目标。）

2、运营平台/工具组合（理解/筛选，正确选择平台/工具拒绝盲目。）

3、运营团队规划（招聘/架构，没有好的团队规划就干不出好的运营工作。）

**二、微信营销高级实战运营执行**

1、平台搭建（万丈高楼从地起，根基打错步步皆错。）

2、团队管理（团队高效管理，全面提升微信营销实战能力。）

3、内容策划（内容为王，内容创作18招，14种标题策划思路。）

4、活动策划（15种实用活动策划方式促进产品销售。）

5、互动策划（互动为皇，引导、驱动、维护粉丝关系。）

6、推广引流（全网推广18招，学会基本功一通百通。）

7、转化成交（说服力9步法，让客户心甘情愿掏钱购买。）

8、客户维护（5种客户两大管理模式，自建微信客户关系管理系统。）

**三、微信营销高级实战运营技巧**

1、平台运营技巧（玩转微信公众平台不可不懂的技巧。）

2、工具应用技巧（多种工具应用技巧让日常运营工作事半功倍。）

3、自媒体传播技巧（再小的企业和品牌都能建立自媒体。）

4、粉丝主动传播技巧（5招让粉丝主动传播，借助圈子传递强信任。）

**四、微信营销高级实战运营反查**

1、数据反查（收集、提炼、分析、总结，学会用数据指导运营。）

2、运营反查（干什么？用什么干？谁去干？怎么干？反推看全面抓细节。）

3、资源反查（自身资源投入，外部资源整合，合理规划把资源用到刀刃上。）

4、营销反查（微信营销即服务营销，客户至上不能只说到不做到。）

课后作业：《微信营销高级实战运营系统》落地计划书
附送：《微信营销高级实战运营系统》落地工具包

微信营销高级实战运营系统——报名信息

我单位共 人确定报名参加 2014年 月 日在 举办的**《微信营销高级实战运营系统》**培训班。

|  |  |
| --- | --- |
| **单位名称:** |  |
| **地 址:** |  |
| **联系人姓名:** |  | **性 别:** |  |
| **手 机:** |  | **电 话:** |  |
| **部门/职务:** |  | **E-mail:** |  |
| **参 会 学 员 信 息** |
| **姓 名** | **性 别** | **职 位** | **手 机** | **E-mail** | **金 额** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **缴费方式** | □ 转账 □ 现金（请在□打√或用红色字体标注） |
| **住宿要求** | 预定：双人房\_\_\_间；单人房\_\_\_间，住宿时间：\_\_ 月 \_\_ 至 \_\_ 日(不用预定请留空) |

此表所填信息仅用于招生工作，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！

——企业学习网-市场开发部

1.请您把报名回执认真填好后回传我司，为确保您报名无误,请您再次电话确认!

2.请参会学员准备一盒名片,以便学员间交流学习。

3.请准备几个工作中遇到的问题以便进行讨论。