

內地市場數碼營銷策略 (騰訊官方認證)

Mainland Digital Marketing Strategy (Tencent Certified)

3486

1696

740

994

1543

1464

CONNECTION 裝備未來
TECHNOLOGY
FUTURE SKILLS

後疫情時代，自由通關，中國市場的重要性和增長不言而喻。很多企業期望把**業務擴展到中國市場**，而團隊則需按照中國網路市場營銷推廣現狀和客戶消費習慣，針對性地設計宣傳方案，以更**有效地服務客戶和取得業績增長**。

此課程適合**企業老闆、管理層、團隊經理、品牌以及市場推廣負責人**參加

完成課程後，學員可獲頒發**騰訊官方認證的畢業證書**及**生產力學院的畢業證書**

課程編號

10015343-03

上課日期
及時間2024年3月1日
(星期五)
09:30 – 17:00

上課地點

香港九龍塘達之路78號
生產力大樓1樓課室

授課語言

國語及廣東話
輔以中文教材

課程費用

港幣\$2,580

學習成果

- ✓ 掌握 Web3.0 企業數字化架構策略，提前佈局新生態
- ✓ 掌握私域顧客池的價值和搭建路徑(Establish Path)，發掘顧客價值，提升投資回報率(ROI)
- ✓ 從設計到落實及實踐應用，全面拆數碼營銷流程，架構增長模型
- ✓ 了解短影片直播風潮，掌握AI虛擬主播直播買貨的商業應用和盈利機會

課程介紹

企業數字化離不開私域流量搭建，關注私域就是關注客戶，這才有助企業長遠發展，提升企業競爭力。本課程將從網絡營銷推廣開始，講解企業建設區域數位監控中心 (Digital Operation Center)，以及發展客戶數字資產的策略及方法，協助企業管理客戶及提升業績。

課程內容

1. 新媒體時代下的市場營銷推廣

- 在新媒體時代下，探討如何突破舊有的網絡 (全球到中國) 營銷推廣
- 社交網絡全面崛起，了解市場營銷推廣的迭代和提升
- 了解中國社交平台及互聯網的現況，如微博、微信、抖音、小紅書等
- 深入理解移動互聯網 (Mobile Internet Environment) 下的社交傳播新常態

2. 企業數字化市場營銷推廣策略及趨勢

- 學習數字化的三個階段：品牌數字化、產品數字化、營銷推廣數字化
- 打造客戶流量池 (Customer Flow Pool)，經營客戶數字資產 (Customer Digital Asset)
- 探討社交電商對客戶網絡消費習慣的影響
- 了解微信生態和優勢，並學習如何透過微信贏取顧客

3. 認識微信市場營銷推廣及數字化建設

- 分析2023年微信平台政策，展望微信生態發展
- 了解微信運營全景地圖 (Operations Map)，從圖文內容、短視頻、直播、電商到客戶溝通服務
- 全面探討立體式社交網絡如何影響客戶心態
- 學習如何有效連接13億客戶，掌握企業數字化3.0的獲利機會
- 實踐應用：設計數字化建設的全域營銷推廣規劃

4. 企業數字化建設的核心 – 私域

- 辨析私域 (Private Traffic) 與公域 (Public Traffic)，建設新媒體矩陣並佈局全網絡營銷推廣
- 私域是經營全域的核心，學習如何讓私域成爲企業核心增長曲綫
- 以消費者爲中心，整合線上線下場景，打造一體化經營模式
- 私域是品牌獲得客戶信任的方式，也是品牌可自主運營的客戶資產

課程內容

5. 建設區域數位監控中心，提升企業業績

- 效率革命：數據指導營運及技術驅動營運，以準確數字化營銷推廣
- 掌握AI虛擬主播直播賣貨的優點和趨勢，重新建構私域成交（人、貨、場）
- 了解AI虛擬主播直播賣貨的商業應用場景和解決方案
- 提升客戶生命週期價值，打造企業可持續增長模型

導師簡介

吳天先生

- 騰訊企業微信官方培訓導師 - 主講《企業私域增長特訓營》、《企業數位化增長訓練營》
- 廣東省人社廳創新創業導師
- 在全國超過三十個城市進行面授培訓，教授超過一萬多家企業
- 知名企業客戶包括：沃爾瑪、李錦記、埃克森美孚、南方航空、OPPO、中國建設銀行、飛鶴奶粉、慕思寢具、越秀地產、艾爾建美學等

證書頒發

出席100%課程的學員將獲頒發由騰訊官方認證的畢業證書及生產力學院的修業證書。

報名及付款方法

1. 掃描右方二維碼於網上報名及付款，或
2. 郵寄港幣支票連同報名表
(<https://www.hkpcacademy.org/en/enrollment>)
至九龍塘達之路78號生產力大樓1樓香港生產力學院劉先生收。請於支票背面及信封面註明報讀課程名稱及編號，支票請劃線抬頭並列寫「香港生產力促進局」，或
3. 親臨生產力學院一樓報名處報名及付款。
辦公時間：星期一到星期五 09：00 - 18：00



<http://u.hkpc.org/aNV>