



## 《电子商务整合出口营销管理及应用》

《电子商务整合出口营销管理及应用》课程可以帮助企业管理层进一步分析和选择推广渠道，挖掘企业的独特卖点，更有效地突出自身的优势，从而针对目标买家和市场树立良好且深刻的印象。

 **主讲嘉宾：**夏涛 ——奥道中国首席执行官（CEO）、中国电子商务注册培训师。拥有四年阿里巴巴工作经验、一年环球资源管理层工作经验，期间创办阿里巴巴南京办事处；并于2006年与合伙人创办中国第一家外贸整合营销咨询公司——奥道中国，迄今为止为超过1000家外贸企业提供外贸营销咨询服务；2010年应邀成为第五届中小企业电子商务应用发展大会主讲嘉宾；《进出口经理人》杂志特约供稿人。目前为止夏涛的外贸名博总访问已超过5,900,000。

 **课程背景：**

当今国际贸易局势越发复杂，国家保护主义盛行，同行竞争越来越激烈，而中小型外贸企业却由于资金有限、渠道选择能力差、缺少品牌等问题，只能用低价竞争苦苦煎熬，发展受到极大限制。残酷的价格战你还能坚持多久？营销策略到底该怎样组合？外贸渠道除了B2B到底还有那些？

 **课程目标：**

- 整合出口营销的概念
- 开展整合出口营销的必要性
- 独特卖点：贯彻实施统一的推广信息
- 出口营销推广：正确选择海外推广渠道
- 垂手可得式营销：电子商务式营销推广新纪元
- 电子贸易及电子营销对于中国出口商的意义及作用
- 利用电子商务整合营销系统管理和实施电子营销推广计划

 **培训内容：**

邮件营销：

- 合理进行邮件营销，改变已有的传统群发模式。
- 邮件营销的有效性，使信息以最优形式传递出去。
- 以科学的方法促进邮件营销技巧的提高。

博客营销

- 怎样制作您自己个性化的博客。
- 如何利用博客来为我们企业服务，以现代化手段提高自己的企业形象。
- 博客营销策略。

## 关键词管理

- 关键词合理设置，提高搜索命中率。
- 关键词管理，以促进企业产品高曝光率。
- 关键词规划，合理准备节省营销成本。
- 如何利用关键词，提高访问量？
- 如何将关键词流量直接转化为询盘量？

## 网站评析

- 网站图片效果评析。
- 网站内容效果评析。
- 网站新闻效果评析等等。

## 企业管理

- 外贸电子商务对企业团队的影响。
- 如何有效建立高效率的外贸企业团队核心竞争力。
- 外贸人员的协调培养，提高外贸公司员工企业向心力。
- 外贸管理层人员定位分析，精简高效工作。



## 课程帮助您：

- 挖掘公司独特的价值定位
- 选择最适合公司的海外推广渠道
- 从众多的竞争对手中脱颖而出
- 在买家准备采购产品时随时随地能想到并联络到您
- 帮助买家快速做出采购决定
- 提升您的出口品牌推广策略



## 培训对象：

出口营销策略决策的制定者和出口推广实施人员



## 培训特色：

- ✓ 贴近企业实际，注重实战经验。
- ✓ 结合相关案例，进行深入剖析。
- ✓ 探讨热门话题，联系企业实际。
- ✓ 内容生动活泼、深入浅出，幽默毕现，富于哲理。
- ✓ 研讨会话题自由开放，立足于现实问题，解决企业难题。
- ✓ 结合实际进行分析，从中解剖出对现代企业发展最核心的问题。



## 报名方式：

1. 在线报名：唯一官方指定报名方式



## 时间地点：

1. 培训时间：2010年8月21日；

2.培训地点：广东深圳红岭南路红岭大厦 3 栋**维也纳国际大酒店**（邓小平雕像对面）；

 **收费细则：**

课程全价：1800 元/人

\*注：费用包括授课费、资料费等。

奥道合作客户享有特别优惠，详情请咨询奥道官网（[www.alldao.com/course](http://www.alldao.com/course)）。

\*注：2010 届深圳培训采用公益授课，免培训费，只收取 **200 元场地均摊费**。

 **联系方式：**

电话：4006-361-362

电子邮件：[bofan@alldao.com](mailto:bofan@alldao.com)

**奥道中国为您的成功启航**