

课程简介

电商平台运营(直通车、聚划算等)

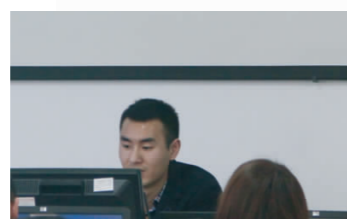


课程目标:了解电商运营、推广和管理;带领团队执行运营计划,学会分析并把握用户需求;分析直通车以及淘宝运营拓展等相关活动;分享电商品牌运营经验。

课程内容:1.产品优化(标题选词、详情页制作、商品上下架时间管理);2.直通车(关键词筛选、质量得分优化等操作);3.钻石展位(钻石展位的操作方法和技巧、预算);4.活动策划(官方活动报名、预算、数据分析);5.2014年奥康品牌直营店运营数据分享。

主讲教师:吕红波,高级物流师,淘宝大学讲师,浙江万里学院电子商务系副主任,在网络营销、网络创业实战、淘宝、天猫实操等方面具有丰富经验;吴天隆,奥康品牌直营店淘宝C店店长,一线电商运营专家,具有较强的品牌规划、产品策划能力、成本意识和监控能力、数据分析能力。2014年运营店铺在双十一期间营业额达2000多万元。

赢在微来(微商城与微信)



课程目标:认识微来的缘由;掌握微信营销的构成要素;熟悉企业及商家做微信公众号营销中几大产品体系的使用方法;了解几大微商城体系的运营过程;了解优秀经典微商城案例。

课程内容:1.移动电商的发展现状;2.微信的产生及发展现状;3.微信营销的组成;4.公众平台定位及详细运营策略剖析;5.现场模拟实操;6.经典优秀商家案例剖析。

主讲教师:赵文旭,微巴商学院特聘讲师,微信营销实战专家,亲身组织策划过多次各行业微信活动,拥有大量的优秀成功案例,对微信营销定位、O2O闭环模式理解,微信涨粉、互动以及销售转化具有丰富经验。主讲经典优秀商家案例剖析、现场模拟实操、公众平台定位及详细运营策略解析。

电子商务平台建设与管理

课程目标:了解电子商务平台、电商网站的规划、分析、设计与开发;通过电商实例平台学习平台管理、运营的基本知识与技能;掌握解决企业电商平台实际问题的基本技能。

课程内容:1.多角度了解电商平台开发相关知识,如系统的功能结构、网站的需求分析和实现技术等;2.学习电商平台的规划与设计,如业务流程、框架结构、布局导航设计等;3.学会电商平台的建设,网站优化的相关技术基础;4.了解电商平台的安全技术与维护;5.学习电商平台的综合开发。

主讲教师:王绍卜,副教授,高级电子商务师,现代物流学院试验中心主任,主编《计算机网络基础与应用》等教材,主持浙江省重点教材建设项目,在电子商务网络平台开发、行业案例分析等方面具有深入研究。

视觉营销及美工团队管理与考核

课程目标:认识美工在电商营销中的作用;熟悉品牌视觉定位,培养正确的运营思维;快速提升设计能力的技巧;掌握视觉优化技巧,提升店铺转化率。

课程内容:1.美工的作用及重要性;2.视觉营销之运营思维;3.焦点图设计技巧;4.产品包装——详情页打造;5.首页设计技巧;6.视觉设计——品牌定位;7.色彩搭配技巧;8.前、售后处理技巧。

主讲教师:李军,淘宝大学讲师,宁波众华腾总经理,电子商务从业8年,2010年创办视觉设计公司,培训培养淘宝美工超200人,高级设计师60多名,擅长视觉营销及策划,视觉优化数据提升点击率以及转化率,美工团队培养及管理、客服团队建设及管理、客服售前、售后处理技巧。

免费搜索流量解析

课程目标:了解淘宝搜索的规则和权重;掌握搜索方面的技巧和实操经验;熟悉更多精准的免费流量方法,掌握如何做好搜索优化。

课程内容:1.免费搜索的概念和重要性;2.关键词搜索的基础和关键词设置的常见错误;3.搜索排序的常规因素和影响排名的因素;4.类目的展示规则、选择标准和属性优化;5.分享搜索流量设置的流程与案例。

主讲教师:石添,淘宝大学讲师,阿里学院讲师,2007年接触电子商务,经历了淘宝从无到有的整个发展过程,善于数据调查,店铺诊断,店铺定位,寻找差异化市场,成功策划多个品牌进入电商领域。

电子商务基础与网络支付

课程目标:熟悉电子商务平台的几种经营模式;了解电子商务的发展变化与发展趋势;掌握基本的网络支付知识。

课程内容:1.电子商务的概念及几种经营模式的总结;2.电子商务立体化实训平台体验;3.电子商务发展变化及趋势;4.常见的网络支付方法介绍。

主讲教师:吴荣梅,副教授,高级电子商务师,《电子商务基础与应用》、《电子商务导论》等教材副主编,在网络支付与安全、网络品牌运营、行业案例分析等方面具有深入研究。

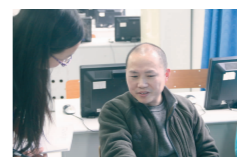
鄞州区电商企业实操人员培训班专版

电商培训班专版

鲜成松:外贸这块,前景良好,政府也比较重视,特别是鄞州商务局给我们提供了良好的环境和支持。对我们这样做国际电商的公司来说,有产品,有市场,但欠缺的就是一个平台,此次培训就解决了这个重要问题。本次培训对我们外贸公司来说是一个切入点,提供了一个由外销向国内市场转型的良机,培训内容非常精彩!同时校企联合培养跨境电商中高端人才是立足长远的一项跨境电商人才战略,我想通过政府、企业、高校开展系列培训是短平快的解决路径之一,在本次培训中喜闻万里学院正在与宁波保税区、一舟跨境电商园等,联合开设“2.5+1.5”跨境电商特色班,对我们外贸公司来说是一个很好的事情,期望今后有该特色班的大学生来本单位开展电商业务,充实本单位的跨境电商营销团队。



胡春华(宁波一凯电子有限公司经理):目前电子类实业公司的网站运营都开始了,我一直希望学习些课程,能更深入地了解网站运营推广,尤其是做营销这块领域。本次培训及时应对了我们发展的困惑和难题。培训课程从宏观到微观,涵盖范围广,像“视觉营销及美工团队管理与考核技巧”、“电子商务基础与网络支付”都让我们学有所用,受益匪浅。衷心感谢鄞州区商务局和万里学院的大力支持,希望能多多举办这类培训,能多给一些培训名额。公司也急需招聘相关领域的大学生,公司愿意与学校联合开展“2.5+1.5”跨专业电商特色班的人才培养工作,通过联合培养让特色班的优秀学员来公司就业。



卢炎(宁波华飞进出口有限公司的销售组长):电商具有很好的前景和广阔的市场,是我们公司将来重点发展的方向,所以本次培训可以说是一场“及时雨”,使摸索在黑暗中的我们看到了光明和希望。培训设计了系列化的电商课程,内容丰富全面,围绕电子商务中的网络营销、美工、微商城建设、O2O、电子商务平台建设、运营及管理等多个方面,宏观与微观相结合,展开了深入浅出的讲解与分享,极大丰富了我们的头脑,开阔了电商从业人员视野。特别感谢鄞州区商务局和万里学院的支持与帮助,希望将来能安排更多的学习课程,我们企业也将积极参与,共同来深化培训内容。



学员访谈



刘影(渔淼股份宁波灯哥乐灯饰有限公司总经理):灯哥乐公司的LED灯饰在欧洲市场有较大的市场竞争力,为拓展销售模式,公司正在实施国内、外两个市场的电商营销,急需在电商营销模式和实操人员方面得到相应培训。看了本次培训方案,我觉得培训内容很实用,很切合当前我公司的需求。所以我亲自来参加培训,听了几堂课,感觉到本次培训的老师讲的非常好,既有电商理论和知识的系统讲解,又有实操技能培训和案例分析,为了不失去这次难得的培训机会,我推掉了上海展销会的计划安排,全程非常认真地完成了培训,收获挺大的,感谢鄞州商务局及时组织这样的培养,感谢浙江万里学院精心组织本次培训工作,公司愿与浙江万里学院建立长期的合作关系。

姚黎辰(宁波劳伦斯表面技术有限公司运营总监):本次培训非常实用,收获很大,邀请到企业老总(宁波世贸通网络科技有限公司副总经理纪福建、宁波高原之尚物联科技有限公司执行董事彭华)、淘宝讲师(阿里学院讲师石添、宁波众华腾总经理李军)、微信营销实战专家(微巴商学院特聘讲师赵文旭)、银行人员、学校教授等,不仅从电商政策给我们企业针对性的指导,更是针对我们企业实操性方面的需求进行了讲解。最重要的是,让企业明白“什么是电商”、“如何做电商”、“怎么把电商做好”,受益匪浅!

叶娇荣(宁波华瑜进出口有限公司经理):5天的培训内容很充实,周志丹教授、吕红波教授、吴荣梅教授对电商基本知识进行了全面系统的梳理,这种浓缩版的系统培训非常适合企业人员的短期培训。通过本次培训还很好的构建了校、政、企协作平台,方便互相沟通与资源共享,同时我们企业对万里电商人才的认可度一直以来都较高,可以依托这个平台构建一个微环境,实现校企推荐与交流。我们对本次培训都较为满意,通过培训能提高自身的专业素质,希望能更多参与这类培训项目。

陈立军(南欧电子商务有限公司经理):本次课程使我们管理层人员充分了解了近几年电商蓬勃发展的状态,也催生了我们这类公司依托电商代运营的转型发展。印象最深刻的是高级物流师、淘宝大学讲师吕红波和温州奥康电商公司运营主管吴天隆所讲授的直通车、聚划算、淘金币等电商平台运营和相关技术,理念新颖,感觉非常实用。

鄞州区电商企业实操人员培训班座谈会



2015年3月31日下午13:30,鄞州区电商企业实操人员培训班座谈会在浙江万里学院现代物流学院62-312会议室召开,出席会议的有浙江万里学院院长助理、信息经济学院院长马建荣,现代物流学院副院长程言清及20学员代表。

周志丹教授

座谈会上指出,培训班的两个核心问题就是培训内容和培训讲师,必须要按照学员的需求来设置课程内容和选择讲师,要有针对性和灵活性相结合。并对学校今后如何与企业对接服务谈了自己的看法,并欢迎企业和学校一起参与人才培养,为社会输送优质人才。在交流互动环节,学员积极发言,有谈如何深化培训班以便更好提供学习机会的问题,也有学员希望政府能更多地搭建类似的交流平台,能实现校企时时互动等,正如宁波灯哥乐灯饰有限公司总经理刘影所说,“通过本次培训班,学到了很多,认识了很多同行,资源也能实现共享,希望政府能搭建更大的交流平台。”本次培训班在随着座谈会的结束圆满落幕。

网络营销技巧与实务

课程目标:认识网络营销的知识体系;掌握网络营销的常用方法与技巧;了解营销典型案例。

课程内容:1.网络营销知识体系介绍;2.企业网站营销技巧;3.搜索引擎营销技巧;4.许可E-mail营销技巧;5.博客营销技巧;6.微信营销技巧;7.典型案例——“可可丽人”微博体验营销与章鱼效应;8.典型案例——“火锅神话”海底捞的O2O营销。

主讲教师:陈晴光,副教授,高级电子商务师,主编《电子商务基础与应用》、《网络支付与结算》等教材,主持浙江省重点教材建设,在网络营销、网络品牌运营、行业案例分析等具有深入的研究。

移动电子商务及企业O2O解决方案

课程目标:了解基础营销架构;熟悉三大类产品的营销模式;结合实操经验,经典案例,认识跨界营销的理念;了解如何O2O及其未来发展——移动终端与O2O。

课程内容:1.跨界营销理念;2.O2O介绍;3.三个典型案例分析;4.常用的销售模式;5.营销体系规划;6.需要达成共识的几个问题。

主讲教师:彭华,宁波高原之尚物联科技有限公司执行董事,参股芝美吾玛投资(上海)有限公司、宁波

外贸电商发展现状及趋势

课程目标:熟悉外贸电商与跨境电商存在的几种形态;掌握相关的外贸咨询政策和跨境电商试点政策;认识外贸综合服务平台的相关概念及其优势;了解宁波的相关电商发展状况。

课程内容:1.外贸电商存在形态;2.外贸政策咨询;3.外贸综合服务平台的定义;4.典型外贸综合服务平台——世贸通平台介绍;5.跨境电商及其存在形态;6.跨境电商的发展现状及趋势;7.国家跨境电商试点政策;8.宁波相关电商发展情况。

主讲教师:纪福建,宁波世贸通网络科技有限公司副总经理,浙江大学计算机科

