

中山灯饰企业电商总裁沙龙优质服务灯饰行业网络营销

产品名称	中山灯饰企业电商总裁沙龙优质服务灯饰行业网络营销
公司名称	中山市企程企业管理咨询有限公司
价格	.00/期
规格参数	品牌:企程咨询 型号:网络营销培训 公众号:zsqcwlzx
公司地址	中山市石岐区兴中道5号颐和中心
联系电话	13425447121

产品详情

中山灯饰企业电商总裁沙龙优质服务灯饰行业网络营销班，张老师13425447121，企程咨询为帮助灯饰企业快速适应未来电子商务、发展网络营销，将在中山举办一场灯饰企业如何做好网络营销的电商总裁免费沙龙，并于2016年3月25-27号广州番禺、2016年4月22-24号中山分别开办第51、52届《网络营销商战智慧·总裁思维班》培训课程。学员遍布北京、上海、广州、深圳、中山、东莞、佛山、沈阳、武汉、太原、成都等城市。分析市场、客户，解剖网络营销真正的作用，打破传统销售的思维，给企业带来实战、实用和实效的改变。运用方法让各行业的企业成功转型，通过互联网接到超过几百万、几千万，甚至达到上亿的业务订单，企业销售额以倍数翻升。总裁班课程培训服务满意度达到惊人的97%以上。

去年提出“互联网+”的概念，让这场“风暴圈”更为突出和急迫。作为传统照明企业，不管是拒绝、观望、怀疑，又或者是期待、拥抱，都已无可回避“互联网+”时代的闪亮登场。那么传统照明企业又该以什么样的姿态去应对，扮好自身的角色？

“互联网+”LED为客户提供定制化、差异化的LED产品打下了基础，此外专业化细分市场将会出现蓝海，如智能照明，植物照明等。互联网时代是用户时代，以用户体验为核心，是流量经济，强调互通互联，在信息化的条件下，我们需为满足用户需求提供一系统化的解决方案。不过互联网时代也使得那些很专一专情专注的LED企业，也许有了生存和发展的空间。

互联网对传统LED行业的冲击太快，使得有些企业还没弄明白怎么回事就被冲垮。富有战略眼光的企业家踏上这列快速列车，已然成功过渡，未来的发展还需更用心的去做。由于互联网发展太快，那么企业就要向[网络营销大师](#)取得真经，这样便可省钱、省时、省力，有精力去做更多的事情。

据相关数据显示，去年“双十一”，欧普[照明](#)、奥朵、洲明翰源等照明品牌的产品销售额均突破千万大关，其中，欧普照明更以天猫旗舰店单店销量5700万元傲居榜首，名列建材类目第一名。其中单就一款欧普[LED](#)

卧室吸顶灯就卖了400多万元。而今年在淘宝商城新成立的洲明翰源品牌，在“双十一”开始一小时内产品销售额突破300万元，截止24时，产品总成交笔数已经突破了2万笔，销售额高达2142万元。另据悉，销售额突破千万的除了欧普、奥朵、洲明翰源，还有雷士、[飞利浦](#)、华艺灯饰等品牌。

无论是品牌大咖还是新兴品牌，进军电商领域的照明灯饰品牌数量越来越多，照明灯饰行业的电商市场潜力和发展速度也是出乎意料的。来自天猫平台的数据显示，灯具灯饰品类的销量总体上升趋势明显：2011年3月份，灯具灯饰类产品销售额为5000万元；2011年“双十一”，灯具灯饰总销售额突破2亿元；2012年“双十一”，灯具灯饰品类的销售额就已达6亿元，同比增长200%，其中照明类产品占比约为90%，[家居照明](#)表现尤为突出；2013年“双十一”这一天，天猫平台在售的LED产品达到了52290种，京东商城LED商品数为21616种，其中热销的LED产品品类包括LED吸顶灯、LED台灯等家居照明产品。

电子商务发展亦是如火如荼。艳羨于欧普奥朵等照企双十一所创下的千万大关神话，中山古镇的企业纷纷试水电子商务，组建自身的网络平台，乘上了电子商务这艘母舰，以期从这种新型渠道上掘取另一桶金。

电商总裁沙龙会议内容：

- 1.网络如何改变灯饰行业目前市场格局的？
- 2.分析未来几年灯饰互联网经济规模？
- 3.分析灯饰企业在网上销售的三个阶段。
- 4.百度除了付费排名，还有多少免费推广工具？
- 5.分析网络市场的客户思维模式。
- 6.网络营销的核心定位是什么？
- 7.网络营销的7大关键词分类。
- 8.网络营销中的借力营销案例。
- 9.什么是SEO（搜索引擎优化）。
- 10.如何检查自己网站的优化排名情况。
- 11.SEO优化
- 12.如何分析你的竞争对手在互联网上的优点的缺点？
- 13.SEO站外优化的7大工具。
- 11.营销型网站到底要怎样布局，才能成交更多的客户？
- 15.营销型网站的三大要素是什么？
- 16.企业网络营销做的效果不好的原因。

学习对象：必须是公司老板本人（之前有些老板担心说去学习的都是年轻人，自己的年龄不好意思过来，其实不是的，这个课程主要针对的是老板学习，课程内容更多的是学习网络营销的高端思维格局，只有老板本人才能把控的课程。）

沙龙投资价格：原价2800元，企业老板凭借企业营业执照可“免费”参加！

报名热线：编辑短信：“姓名+总裁思维班/电商总裁沙龙+号码+公司名称+职位”发送到张老师微信：A ND-so，或者添加微信公众平台进行学习：zsqcwlzx.