

# 《网络营销》实训指导书

## 一、实训目的与要求

课堂理论联系实际，增强营销策划的动手操作能力；了解和掌握网络营销全过程，实训结束后能独立完成网上市场调研、网络营销策划整个过程。

## 二、实训内容

- 1、网络营销认知实训
- 2、目标市场调查和竞争对手调查
- 3、直播营销实训
- 4、短视频营销实训
- 5、论坛营销实训
- 6、微营销实训
- 7、整合营销实训
- 8、网络营销策划方案撰写

## 三、参考课时

16 课时

## 四、实训材料准备

每人一台电脑，连接互联网

## 五、考核办法

平时成绩 10%

实训成绩 55%

期末考查：35%

# 目 录

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 实训一 网络营销认知实训 .....                  | 1  |
| 实训二 目标市场调查和竞争对手调查/市场调研实训（二选一） ..... | 2  |
| 实训三 直播营销实训 .....                    | 3  |
| 实训四 短视频剪辑/短视频脚本撰写（二选一） .....        | 8  |
| 实训五 论坛营销实训 .....                    | 10 |
| 实训六 微信营销实训 .....                    | 11 |
| 实训七 整合营销 .....                      | 12 |
| 实训八 网络营销策划书撰写实训 .....               | 13 |
| 附加实训 1 店内推广与营销实训 .....              | 14 |
| 附加实训 2 邮件营销实训 .....                 | 15 |

## 实训一 网络营销认知实训

一、登陆前程无忧 [www.51job.com](http://www.51job.com) 用 “网络营销” 关键词搜索，了解广州市与网络营销有关的职位数量、相关名称及职位要求，并填写以下表格。

| 职位名称  | 职位数量 | 职位要求 |
|-------|------|------|
|       |      |      |
|       |      |      |
|       |      |      |
| ..... |      |      |

二、了解近五年的网络年度热词和它们出现的年份及使用这些热词的案例。

三、如今天天被互联网包裹着，自己都成快递了，投送地区还不包邮，好坑。那么，从互联网中你能否准确地分辨出网络营销来？操作步骤：

1、确定一款自己经常使用的互联网产品或服务，PC、移动端均可。比如，天猫移动客户端，或者天猫网站之类的。

2、截图

3、对于你所找到的网络营销方式，你是否喜欢，你认为它好不好，为什么？

## 实训二 目标市场调查和竞争对手调查/市场调研实训（二选一）

### 项目（一）：目标市场调查和竞争对手调查实训

通过分析，了解某个市场能否进入

#### 1、步骤一：

你认为影响共享单车的外部环境有哪些？（即哪些是影响该品牌共享单车的宏观环境因素，哪些是影响该品牌共享单车的微观环境因素？）

#### 2、步骤二：

在广州，哪个品牌的共享单车市场份额最大，该品牌共享单车的目标市场有哪些？（请利用已经学习的方法获取该品牌共享单车目标市场信息。）

#### 3、步骤三：

根据步骤二，该品牌共享单车的竞争对手有哪些？请利用已经学习的方法获取该品牌共享单车竞争对手的信息。

#### 4、总结：

根据以上信息，你认为让新的共享单车品牌进入这个市场不可行？为什么？

### 项目（二）：网络营销调研实训

1、如果你了解小米手机的相关情况，你可以通过方式进行问卷调查，并截图

2、进入“中国知网”，查找与“小米”手机营销相关文章，并截图

3、进入专业的手机网站（至少五个），了解“小米”手机，并截图

4、用搜索引擎搜索与“小米手机营销”相关新闻或文章，并截图

5、列制表格，对比第1次、第25次、第49次中国互联网络发展状况统计报告数据，比较各次报告在网民总数、性别结构、年龄结构、收入结构、学历结构、职业结构等方面的变化，并分析网民在使用互联网上的重大变化及其发展趋势。

### 实训三 直播营销实训

- 1、分组
- 2、根据以下材料，为以下两种商品设计两小时的直播脚本（定稿后上传至学习通），并进行 5 分钟的直播。

#### 直播人物设定

方圆是一名商务管理专业的学生，为了能将专业知识和技能学以致用，利用业余时间开了一家网店。由于商品质量上乘并且服务周到，店铺回头客很多，所以日常销量还是不错的。明天正好是店铺开店一周年，方圆打算进行一场直播，精心挑选了两款福利商品，回馈店铺的新老粉丝。

请你以方圆的身份，根据背景介绍以及商品资料，在 2 小时内策划一场 5 分钟的直播，撰写脚本，并进行直播演示。

#### 产品一 大姜介绍

姜为姜科植物姜的新鲜根茎。全国大部分地区有栽培，主产于四川、广东、山东、陕西等地。姜为常用调料类食物，也可用于做酱菜及小吃等，一般做酱菜和小吃用嫩姜，做调料和药用以老姜为佳。本次直播的商品是山东大姜。

##### 商品特点：

山东大姜果形饱满，果肉金黄，脆嫩多汁，姜香爽口，是烹饪调味的优选材料。根茎呈不规则块状，略扁，具指状分枝，长 4-18cm，厚 1-3cm。表面黄褐色或灰棕色，有环节，分枝顶端有茎痕或芽。质脆，易折断，断面浅黄色，内皮层环纹明显。

##### 关于姜的历史传说：

传说，神农氏四处尝百草。有一次，误食毒蘑菇，腹如刀绞，疼痛难耐，一时昏厥。苏醒后发现有阵阵清香顺风飘来。神农氏顺着香味，找到了一株长着尖

细叶子的青草。神农氏拔出草根，仔细咀嚼，清香的味道中透着一股辣味。吃了草根不久，神农氏一阵腹泻，感觉死而复生。神农氏姓姜，他将这株救命的植物，叫做姜。

北宋文豪苏东坡对美食颇有造诣。元祐四年（1089 年）一月三日，苏东坡回到杭州，担任知州。次年梅雨季节，浙江爆发洪涝灾害。苏东坡组织民工疏浚西湖，修桥筑堤，使浙西人民平安度过了洪水肆虐的时期。百姓为了感谢这位父母官，送来了苏东坡最爱吃的猪肉。这位美食家将五花肉切成大块儿，配上姜、料酒、葱段、酱油，慢火炖煮之后，猪肉醇香味浓，肥而不腻。苏东坡把这些红烧肉分送给参加疏浚西湖的民工，人们吃完之后，称口叫绝，称其“东坡肉”。在“东坡肉”好吃的背后，姜起了解腻去腥、提味增香的作用。

### **营养价值：**

姜是一种集调味品、蔬菜、中药材于一身的重要植物，多吃姜可以刺激胃粘膜，促进肠胃消化。姜含有丰富的姜酮、姜烯，可有效地止呕吐、眩晕。姜含有丰富的钾元素，又带有刺激性香味，还能驱寒，减轻身体冰凉的症状。此外，姜还含有一些植物挥发油成分，可促进血液循环，加速皮肤修复损伤，达到祛痘印去斑的效果。不仅如此，姜还能起到某些抗菌素的作用，尤其是对沙门氏菌效果很好。

### **姜撞奶的做法：**

不知道大家还记不记得《向往的生活》，有一期陈伟霆、张钧甯来到蘑菇屋，黄磊老师特意做了姜汁撞奶给大家，何老师大呼：这是我吃过最好吃的姜汁撞奶！姜就是其中最重要的原材料之一。

#### **材料：**

全脂鲜牛奶 180 毫升、姜汁 12 毫升（150 克的姜可榨出 60 毫升姜汁，可做 5 碗）、糖 12 克

#### **做法：**

1、姜去皮切块，放榨汁机榨出姜汁，盛 1 汤勺到碗里（如果没有榨汁机，可以将姜剁碎，然后放入纱布中将汁挤出）；

2、取 180 毫升全脂鲜奶，放微波炉里以高火档加热 50 秒后取出，加糖搅拌均匀；

3、迅速将牛奶倒（撞）入盛有姜汁的碗中，倒完后请不要搅动或摇晃碗里的牛奶，20 秒即可凝固成姜撞奶；

4、天气寒冷时请趁热食用，天气炎热时，放凉后置于冰箱冷藏，便成了一款美味的消暑甜品。

#### **存储方式：**

如果存储方式得当，姜一般能放长达几个月之久，可以按照以下两种方法来储存。

方法 1：将姜放在太阳下晒干表皮，最后放置在阴凉通风处存放。

方法 2：将完整的姜埋在潮湿的土壤中，最后在最上层用喷壶撒上一点水，等需要的时候再拿出来食用就可以了。

#### **销售信息：**

平时促销价 29.8 元 5 斤，直播间粉丝专享价 19.9 元 5 斤，并且包邮，直播间优惠价格仅持续 5 分钟，只有关注主播，点击直播间的商品链接并且在规定的 5 分钟内拍下才可以享受此价格，共 2000 份，限时抢购。

#### **物流信息：**

多仓发货，一般地区发货后 1-2 天到达，偏远地区 3-5 天。

#### **关于售后：**

1、生鲜商品不适合 7 天无理由退货。

2、收到产品后请检查包装是否完好，如有损坏，请将问题产品与快递单一起拍照于 24 小时内联系客服进行赔付。

3、生鲜类商品在运输中会有一些的水分的流失，100g 以内为正常，不在理赔范围内；重量差额超过 100 克的请在 24 小时内联系客服进行赔付。

## **产品二 冰糖橙介绍**

黔阳冰糖橙，湖南省洪江市特产，中国国家地理标志产品。

黔阳冰糖橙果肉脆嫩、果味甘甜，被誉为“橙之极品”。洪江市素有“中国优质柑橘基地重点县（市）”“中国冰糖橙第一市（县）”等美称。

冰糖橙又名冰糖柑，因其甜似冰糖而得名，果型端庄、色泽鲜艳、风味浓甜、

肉质脆嫩，营养保健价值高，是不可多得的水果珍品。

#### **商品特点：**

黔阳冰糖橙别名“冰糖泡”，是柑橘中的著名品种，因其果质脆嫩、果味甘甜如冰糖而得名。果实橙黄，锃亮芬芳，皮薄汁多，富含糖类、柠檬酸和多种维生素（含糖 12.8—14.5%，可溶性固形物 16.3—18.4%）。因果实质优和耐贮耐运，黔阳冰糖橙畅销中国各地。

#### **产地环境：**

黔阳古称谭成、龙标，今为洪江市，是冰糖甜橙故乡。洪江市，自然生态条件得天独厚，动植物资源异常丰富、众多动植物频频发生优变，优良新品种层出不穷，先后选育出黔阳冰糖橙、大红甜橙、红橙 1 号、金秋梨、乌骨鸡等 20 余个动植物优良新品种。

洪江市位于云贵高原东部边缘的雪峰山区，山地夹丘陵与河谷平原相连。东南部多山地，海拔较高，最高峰苏宝顶，是湖南省第二高峰；雪峰山腹气候多样，植被多样，形成了著名的雪峰山省级森林公园；中部安洪盆地，地势低凹，且较平坦，土力肥沃；西部及西北部地势平缓，丘陵盆地相间。这样的地形地貌特别适宜冰糖甜橙的种植及繁育。洪江市气候温和，四季分明，日照充足，雨量充沛；土壤以红砂土、紫色土为主，为壤土和沙壤，少量粘壤，含有丰富的磷、氮、钾、钙、镁元素及铁、锰、锌、铜、硼、钼、硒等微量元素，酸碱度适中，透气性较好，是大面积推广冰糖甜橙的不二之地。洪江市森林覆盖率达 65%，山上林木繁茂，山体多缓坡，有利于土壤涵养水分和养分，是黔阳冰糖橙最佳生态地。

#### **主要价值：**

冰糖橙橙肉：

1、富含维生素 C：可预防和治疗坏血症；可增强白细胞的生理功能，维护人体感染疾病的抗御能力；可确保红细胞处于正常工作状态，为机体各组织运送充足的氧；可抑制消化道中致癌物的生成；可促进体内组织结构支撑的形成。

2、富含类胡萝卜素：可延缓机体的衰老。

3、富含叶酸：可促进细胞生长，保护心脏，益智。

4、富含矿物质：含有的钾、钠、钙、镁、铜、锌、铁、锰等多种矿物质，是人体不可或缺的微量元素，对人体具有一系列重要的生理作用。

冰糖橙橙皮：

1、去老皮：橙皮富含类黄酮和维生素 C，能促进皮肤新陈代谢，提高毛细血管抵抗力。将鲜橙带皮切片，直接在手肘、膝盖、脚跟等粗糙的部位摩擦，可磨去老皮。

2、橙皮沐浴：泡汤时加入少量新熬好的橙皮汤能带来沁人心脾的芬芳，更能调和自由基，有助于保持皮肤润泽、柔嫩，尤其适合在干燥的秋季使用。

3、橙皮香包：用平纹细布包裹橙皮制成香包，放在枕头旁不仅有催眠功效，还能驱蚊；放入卫生间、厨房或冰箱，则能除掉异味，保持空气清新。

4、橙皮泡水：上午和下午喝水时可在白开水中放入几片晒干的橙皮，能帮助肠胃消化，消热解毒，预防上火。

**存储方式：**

只要储存环境不恶劣，冰糖橙是比较耐存耐放的水果，用保鲜袋包装好每个橙子放于箱子密封，可保存 40-60 天左右，不通风房间放置可保存 20-30 天。通风情况下橙子易变软，冰糖橙不同于其他橙子保存方法，一般常温保存，不宜暴晒或冷冻，夏天天气较暖，可以放冰箱冷藏更佳。

**销售信息：**

平时促销 29.8 元 10 斤，直播间专享价 19.8 元 10 斤，直播间优惠价格仅持续时间为 5 分钟，只有关注主播，点击直播间的商品链接并且在规定的 5 分钟内拍下才可以享受此价格，共 2000 份，限时抢购，售罄不再补货。

**物流信息：**

顺丰空运，一般地区发货后 1-2 天到达，偏远地区 3-5 天。

**关于售后：**

1、生鲜商品不适合 7 天无理由退货。

2、收到产品后请检查包装是否完好，如有损坏，请将问题产品与快递单一起拍照于 24 小时内联系客服进行赔付。

3、鲜果在运输中会有一些的水分的流失，100g 以内为正常，不在理赔范围内；重量差额超过 100 克的请在 24 小时内联系客服进行赔付。

## 实训四 短视频剪辑/短视频脚本撰写（二选一）

### 项目（一）：短视频剪辑实训

根据直播视频，按以下要求进行编辑：

- 1、要求设定短视频主题
- 2、要求添加语音播报字幕，字体美观、字号合适；
- 3、要求添加视频文件字幕，字体美观、字号合适；
- 4、在视频前面添加合适的音乐；
- 5、根据要求添加特效；
- 6、在需要的地方添加转场；
- 7、根据需要添加其他效果。

### 项目（二）：短视频脚本撰写实训

按以下要求进行脚本撰写：

#### 1、内容选题

##### （1）曼陀罗式方法选题

从产品关联词+目标群体兴趣出发

|  |       |  |
|--|-------|--|
|  |       |  |
|  | 产品关联词 |  |
|  |       |  |

|  |        |  |
|--|--------|--|
|  |        |  |
|  | 目标群体兴趣 |  |
|  |        |  |

组合 1: \_\_\_\_\_

组合 2: \_\_\_\_\_

组合 3: \_\_\_\_\_

组合 4: \_\_\_\_\_

组合 5: \_\_\_\_\_

## 2、新手版—短视频脚本撰写

| 视频主题: |      |      |
|-------|------|------|
| 场景事件: |      |      |
| 背景音乐: |      |      |
| 出镜人物: |      |      |
| 镜头    | 画面描述 | 字幕台词 |
| 1     |      |      |
| 2     |      |      |
| 3     |      |      |
| 4     |      |      |
| 5     |      |      |
| 6     |      |      |
| 7     |      |      |
| 8     |      |      |
| 9     |      |      |
| 10    |      |      |

## 实训五 论坛营销实训

1、登陆天涯论坛， 对照标题写法 14 式， 每式找出 1 个例子； 不少于 6 式。

● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ● ●

反 悬 号 利 真 建 聊 数 炫 恐 故 祈 疑 新

问 念 召 益 理 议 天 字 耀 吓 事 使 问 闻

式 式 式 式 式 式 式 式 式 式 式 式 式 式

要求：

进入相关论坛，找出你认为成功的及不太成功的论坛营销案例(至少各一个)，对其进行对比分析评价

2、进入小米论坛 (bbs.xiaomi.cn)，挑出一个你认为做得比较成功的营销活动，并分析其成功的原因

3、进入小米论坛，挑出一个你认为做得比较失败的营销活动，并分析其失败原因。

## 实训六 微信营销实训

实训项目：

请你任选一种适合向“五一”的目标群体推广的产品或服务（如电影、书籍、数码、景区、健身、培训、户外用品……任何你认为合适的产品或服务均可），以元旦促销为切入点，设计一份微信营销策划思路。

具体任务包括：

### 1、介绍所选择的产品

包括选择该产品的原因、产品定位、目标顾客的需求特点、产品卖点等。

### 2、介绍促销方案

包括针对的目标受众，促销的目的，采取的促销手段，促销时间等，分析采取这种促销手段的原因。

### 3、介绍文案的创意

如文案的风格、语言特点、美工设计等，说明方案将如何打动目标受众。

要求：

分小组，做好 PPT，小组汇报！

## 实训七 整合营销

实训项目：

元旦快到了，请你根据所给产品，为该产品策划一次营销活动。

要求：

- 1、先个人写简要方案，说明活动目的、时间、地点、人物、过程、成本预算、预计达到效果等。（课后需提交）
- 2、小组讨论出最优方案，分工做好 PPT，小组派代表陈述。

## 实训八 网络营销策划书撰写实训

请以品牌推广和产品促销为目的，为某产品制定符合产品特点的本年度“春节促销活动”**整合网络营销**（即以线上营销为主，可辅以线下）活动策划方案。

### 一、提交 word 文稿（必做项）

要求：

（1）整合营销活动策划方案需包含**市场分析、营销策略、活动方案、管控要求**等。

市场分析包括市场形势、消费需求、竞争状况、企业自身资源情况的分析；

营销策略包括整合营销活动的整体目标、策略和进度规划；

活动方案包括活动目标、活动主题、活动受众、活动形式与内容、活动时间、媒体策略、活动预算、预期效果等；

管控要求包括管控人员、管控要点、管控节点、数据跟踪、考核总结等。

（2）文案必须具有原创性。

（3）2000 字左右。

### 二、拍摄视频（加分项）

要求：视频要求有本人出镜或同学出镜。

## 附加实训 1 店内推广与营销实训

实训项目：

要求：假如你开了一家天猫旗舰店，主打产品是某服装。请为你的这个宝贝设计一个宝贝页面（要求有标题关键词、图片、产品描述等），并说明你的设计理念。

注：利用今天所学知识、从店内推广与营销角度来进行设计。

## 附加实训 2 邮件营销实训

任务 1：对自己邮箱中的两封营销邮件进行分析

要求：

对邮件进行截屏，评价两封邮件哪封邮件 的营销做得更加成功，分析它们的优缺点。

任务 2：请你利用双 11 的契机，为 CHANEL（香奈尔）香水设计一封营销邮件。

要求：

以双 11 为主题，要求邮件标题醒目吸引人，邮件内容包括文字、图片、官网链接等多媒体，做好之后发到 15915794976@163.com

另：班级姓名学号用括号写在标题后面

如：端午飘香（22 商管 A 王小二）

执笔人： 徐娟玲