2018年下半年长安电子商务协会培训活动计划表

| r | | | | | | | |
|---|-----|----|----------------------|--------------------------------|--|--|--|
| | 月份 | 课时 | 课程等级 | 课程设置 | 课程内容 | 参加对象 | 培训收获 |
| | 7月 | 5天 | 大学生实训 -综合培训 课程 | | 1. 深入解析电商现今和未来的发展趋势及影响 2. 介绍国内/跨境各个电商平台,其特点/对比分析 3. 通过对电商的了解,说出你对电商的理解和认识?互动问答交流 4. 职前创就业心理及方向说明 5. 解析电商各位岗位职责和需求 6. 实地参观本地三大产业,了解其发展情况及现状 7. 介绍长安本地优势产业发现现状及各行业新型创业模式,及2018年即将开放的"青年创新创业中心的模式,介绍本地化的电商孵化服务模式等 8. 快速学会1门电商平台的运营:淘宝平台规则解析和理论的学习 9. 动手实操电商各环节:从产品拍摄-PS修图-文案编辑-发布-店铺装修-客服系列环节的学习与亲手体验,并评选出优秀作品者 10. 成功创业型大学生分享《如何玩转跨境电商》 | 应届/待就业大 学生 | 通过学习,让长安本地应届/待就业大学生在了解电子商务的发展趋势有更好的择业方向,促进长安对电地应届/待就业大学生对的整体的整体的整体的就业为应用,培养应届/待新业大学生电子商务创新业现念! |
| | | 2天 | 大学生实训 -综合培训 课程 | 《2018长安镇 在读大学生电子商务 体验活动》 | 1.介绍国内/跨境各个电商平台之各运营模式/特点/对比分析 2.了解各电商平台的运营现状/入驻规则及未来发展趋势等 3.了解电商起源与发展过程至未来的发展走势情况 4.解析电商运营人才岗位及职责分配 5.通过对各平台的了解后,调动学员对电商知识进行积极问答互动,说出你对电商的认识? 6.实地参观本地大型饰品电商产业园之营运模式及未来发展蓝图; 7.快速学会1门跨境电商平台的运营-速卖通:从理论知识了解到运营各个关键环节的把撑,再动手实操拍摄产品体验。 8、嘉宾分享-《电商创业之路》 | 长安本地在读大 学生 | 通过实践, 让在读大学生更好地了解电子商务的发展趋势, 引导其正确的包就业观念, 激发电子商务创就业热情。 |
| | 8 月 | 1天 | 高级课程 | 《国内/跨境电商平 台 站外推广引流实战》 | 1. 介绍并使用各种跨境社交平台及使用特点,如何利用社交平台圈圈人,引流量到店铺产生收益2. B2B、B2C站外几大有效的引流途径说明及如何沟通运用及功能学习撑控3. 国内三大平台的主动引流方式,如对接网红资源和收益分配情况4. 跨境Google搜索引擎的使用(禁用词及图片来源分解说明等)5. Facebook全面引流手法,玩遍站外有效流量法6. VK, Itao,专业网红平台的引流法及合作模式 | 协会会员或意向 会员企业电子商 务运营者、从事 跨境电商行业者 | 平台店铺运营中利用站外 途径引进更多流量入店 铺,从而使店铺获得更多 的爆光和关注度,收获更 多的成交机会。 |
| | 9月 | 1天 | 中/高级课程 | 《PS美工修图专修班 》 | 1. PS高手修图必知的几大基本功演练 2. PS图片的正确使用及选取方法 3. 图片美化的特殊技巧分类 4. 局部调色技巧: 调出你要的色 5. 智能修复技术和形状美化 6. 修图技术综合应用 7. 图片合成之重要技巧 8. 专用美工必会的抠图技术: 摘取你想要的部分 9. 综合实操演练: 试着做出一张最具有点击率的产品图 | 具有一定电商基 础的协会会员或 意向会员企业, 负责美工人员 | 学习掌握PS修图的重要特点,根据了解买家心里剖析制作出吸引买家眼球,带来高点击的产品图及高转化的详情创意图片。 |
| | | 1天 | 中/高级课程 | 《产品文案策划营销班》 | 1. 产品文案创意的定义及重要性 2. 产品图片与文案创意的关系及效应 3. 结合文案编辑描述+产品定位,寻找卖点,洞构 思技巧,做出有高转化的产品详情图 4. 详情页文案模块梳理及创新设计 5. 挖掘产品核心卖点,做数据化的营销 6. 从产品多个层面解析,产品品牌定位及广告策略 /打造知名度 7. 现场实操发挥:用一个产品编辑出一个最有故事的产品文案 | 具有一定电商基 础的协会会员或 意向会员企业, 负责产品推广策 划,文案制作人 员 | 结合产品修图技巧给产品 一个身份,增添更多卖点 和亮点,提升产品品牌知 名度,再结合各种营销方 法提升店铺的整体销量。 |
| | | 1天 | 中级课程 | 《电商综合运营技能 实战班》 | 1. 各平台店铺内的各种活动详解及营销效果解析 2. 产品定位及价格区间,产品分类管理 3. 产品发布流程详解及重点说明 4. 产品图片说明:主图/幅图/详情图/关联营销 5. 产品标题关键词的取词/属性类词来源分析 6. 产品发布后进行数据查看后整体优化 7. 店铺活动设置技巧及时间点的把控 | 务运营者、从事 | 学习后可掌握电商岗位运 营中的重要技能,能独立 操作任何平台和优化技能 。 |

| 10月 | 1天 | 高级课程 | 《电商综合运营技能 实提升班》 | 1. 平台活动: 如何把握报平台活动及成功率 2. 其它营销活动: 联盟营销 3. 直通车推广: 利用直通车快速打造产品 4. 曝款/潜力款数据挖掘, 紧密营销 5. 制定灵活的营销方案, 产品打造 6. 了解平台三大活动节前/中/后的部署及营销策略 7. 及时有效地与仓储/客服人员的对接情况 8. 店铺考核分数把控: 好评,差评,纠纷的应对及处理方式 | 务运营者、从事 电商行业者,有 一定的基础运营 | 学习后可掌握电商岗位运 营中的重要技能,能独立 操作任何平台和优化技能 。 |
|------|-----|--------------|-----------------------|--|---|--|
| | 1天 | 中/高级课程 | 《产品推广技能+数 据分析排名课程》 | 1. 店铺产品的定位和价格设置(如引流款/爆款/销量款/利润款/活动款)进行价格的合理设定。 2. 根据设定好的产品分类后,进行产品打造 3. 了解直通车的作用,学习直通车选用精准关键词 4. 熟练用直通车来快速打造产品途径,产品推广中的数据查看及优化并加大 5. 店铺活动的力度及优化 6. 成功报平台活动的技巧及通过平台活动给予产品很大曝光后的打造策略,使快速推成曝款 7. 站内所有流量入口的来源及把控 8. 把控平台当下同类产品属性风格热搜的用词,加大标题和属性填词,加大曝光 9. 了解平台年度各大促销活动,产品储备及打造策略,进而有效地推广 | 会员企业电子商 务运营者、从事 电商行业者,有 基础或中级的运 | |
| 11月 | 1天 | 中/高级课程 | 《客服沟通与管理技能实训》 | 1. 了解客服的重要性 2. 解析买家询盘的心理 3. 沟通与回盘技巧,引导买家兴趣意向下单转化 4. 回复的信息的时效性 5. 店铺买家行为分析及分类进行管理 6. 买家消费能力分析及按需求分类 7. 如何发现优质买家,进行多次营销效果 8. 如何发现批发类卖家及长久的合作关系 | | 学习后可掌握电商岗位客 服技能的把控,能独立操 作任何平台中的客服管理 |
| | 1天 | 中/高级课程 | 《高效仓储发货管理》 | 1. 根据自身店铺情况选择适合的ERP管理产品 2. 市场第三方ERP软件的介绍及说明 3. 产品管理与ERP软件高效功能的运用及发掘 4. 如何借助ERP软件一键修改或优化店铺产品信息 5. 运用ERP软件进行时时催付和即时的客服沟通管理 6. 快速发货及查找 7. 物流选择及跟踪信息查询 8. 如何解决纠纷和处理技巧,催好评技巧 9. 手机端的客服使用与管理 | 协会会员或意向 会员企业电子商 务运营者、从事 电商行业爱好者 | 一 |
| 12月 | 1天 | 高级课程 | 《高级视觉营销强化班》 | 1. 制作一张精美海报之抠图与合成技巧 2. 图片的大小和如何正确保存图片 3. 店铺整体风格定位和店铺产品整体美化技巧 4. 海报图设计的要领:字体、颜色、字数、行数该怎么规范? 5. 店铺装修PC端和APP端:主页、详情页设计、DW代码自定义 6. 如何制作出一款具有吸引力的视频短片? 7. 详情页制作之优惠券与关联营销模块的图片设计8. 图片的各种美化精细技巧和GIF动画短片制作9. 现场做一张产品图:如何表达至高的视觉营销的图片效果 | 有PS美工修图基础、想从事美工工作、或想提升 | 学习修图及海报的制作,可以更精准地撑握修图的 技巧,利用修图达到高级 视觉营销水平效果,从而 提高点击和转化效应。 |
| | 1天 | 高级课程 | 贼专业》 | 1、认识各种相机及相机的特殊拍摄功能 2、产品拍摄可用的相机品牌及基本操作方法 3、摄影三大黄金法则:如何布景/如何调光用光/如何摆放产品及背景搭配 4、产品现场实拍,简修、PS工具使用操作等 6、破解/分析大品牌海报的设计要点。 5、产品海报图的制作:让你的海报贼专业的秘决 | 展有一定设计和 摄影基础的学习 爱好者,协会会 员或意向会员企 业 | 招傲的投巧, 达到产品摄影的专业水平, 根据产品 风格搭配更具有意境的背景, 从而使图片呈现更具 吸引力。 |
| 以上课程 | 加右: | 周敷如不足 | 行通生 目体以理积 | 通知为准, 敬请会员关注相关信息及要求。各名 | 2日单位可 11 协 | 人國社 (******** 00000 on) |

以上课程如有调整恕不另行通告,具体以课程通知为准,敬请会员关注相关信息及要求。各会员单位可从协会网站(www.caeca.cn)、Q群(194193060)、协会公众微信"长安电子商务协会"等查阅及收阅相关课程信息并报名参加培训(除有特殊要求或说明外,协会会员代表参训免费)。联系方式:协会秘书处0769-82281878