

---

# 《实战微信营销》

## 【参加对象】

销售人员、微商以及对微信营销感兴趣的人员

## 【授课方式】

讲师讲授+互动分享+头脑风暴+讲师点评

## 【课程特点】

理论联系实际、深入浅出讲解、实操性强

## 【课程时长】

1天

## 【课程大纲】

### 第一部分：实战理论篇

#### 一、找准自己的定位

##### 1、先找到自己的定位

A、你要干什么?(卖什么?)

B、谁是你的客户?(对方需求是什么?)

##### 2、昵称和签名

A、昵称的原则：你是谁+你做什么?注意：昵称不要经常换

B、签名：既要告诉别人你是做什么的?还要告诉别人关注你有什么好处?

#### 二、找客源要加精准粉丝

##### 1、追求数量，更要注重质量

2、不要急于求成，每天加十几个，日积月累就会多起来

3、精准客户是基础，否则做了也是徒劳无功

---

### 三、要学会跟客户“调情”

- 1、最快获取用户信任的方法：“互动”
- 2、最好你先出现在用户的生活当中，让他们慢慢熟悉你，接受你所做的一切，从而获取到他们的信任
- 3、刷朋友圈的时候，多评论用户发的动态，跟他们多沟通
- 4、有一些内容，不痛不痒，你不知道怎么评论，那就多点赞

### 四、如何发朋友圈的内容？

- 1、别拼命刷屏，否则客户容易把你拉黑、屏蔽或者删除
- 2、朋友圈不是完全不发，一天发一两条就好
  - (1)发一些顾客的使用感受
  - (2)发一些大家都爱看的、有趣的、笑话的
  - (3)提升朋友圈的档次，让别人爱看

### 五、请给别人一个加你的理由

- 1、凭你是成功的大佬
- 2、凭你能教会他们经验
- 3、凭你能教会他们技术
- 4、凭你能够带着他们赚钱
- 5、凭你能够给他们带来价值

## 第二部分：实操篇

- 1、对学员现有的微信进行整理和规范

---

2、按所学内容进行操作演示

3、点评、讨论、提升