

构建新触点,引爆社群生态

➤ 课程重点：概述引爆社群的“4C 法则”

- 什么是新 4C 法则
- Context：场景能让营销信息更有效地深入人心
- Community：深入目标客户的社群
- Content：内容是一切营销传播的本质
- Connection：引爆社群传播链条

课程重点：如何实现场景化营销

- 什么是营销中的场景
- 如何创建场景
- 从热点事件寻找场景
- 日常场景中的机会
- 时间上的场景
- 地点上的场景
- 情绪也是一种场景
- 在场景中洞察消费者的购买时机

课程重点：从粉丝思维转向社群思维

- 什么是社群
- 如何解构社群
- 社群中的角色配合
- 如何进行社群分类
- 如何构建目标客户社群
- 社群运营的 8 个策略
- 如何引爆目标社群
- 如何运营社群品牌

课程重点：引爆社群的传播内容

- 如何制造内容病毒
- 内容要可发酵
- 内容要可连续
- 策划中四标准
标题为王——账号名与文章标题名的策划
内容为王——优秀文案的标准
体验为王——可以创造良好的体验
价值为王——创造独特的价值
- 内容创造十招：
借时势、借数字、讲故事、借权威、挖感情
造矛盾、找热门，多形式，做直播，做众包
- 如何让目标用户生产内容

课程重点：引爆社群的传播关系

- 大众传播渠道与人际传播渠道
- 引爆流行的核心是撬动中心节点

-
- 引爆流行需构建节点
 - 激发和保护传播的动力
 - 寻找已经在讨论的参与者
 - 引爆新用户的秘密-裂变
 - 设置病毒流行机制
 - 引爆社群背后的社会动力