

移动互联自媒体营销

零售人员微销实战技能提升培训

授课对象：门店销售人员、门店店长、经销商

课程时间：1天

授课方式：互动式教学，多元学习，分组讨论，工作实例应用

课程目标：

1. 解决传统营销引流效果差的问题；
2. 解决传统营销成交率不高的问题；
3. 终端活动过多，如何让消费者相信活动选择参与本次活动的问题；
4. 解决传统营销活动频繁效果低差的问题；
5. 解决培训听得感觉好，回去就不会用，让学员真正的学以致用。

课程大纲：

一、什么是自媒体营销

- (1) 自媒体营销名词解释
- (2) 当今消费时代下的自媒体营销

二、如何增加自媒体粉丝量

- (1) 主动增加粉丝的方法
- (2) 被动增加粉丝的方法

三、如何增加自媒体粉丝粘性

- (1) 如何保护与粉丝之间的互动
- (2) 互动内容应该如何去设计制作

四、如何让自媒体粉丝变成精准意向客户

- (1) 粉丝的分类找出精准意向客户
- (2) 自媒体平台打造精准意向客户的关心点

五、如何将精准意向客户转化成交

- (1) 成交的核心要点
- (2) 成交实战手册

六、如何让自媒体粉丝自主裂变

- (1) 自媒体粉丝自我分享裂变
- (2) 自媒体平台分享裂变