

3 步玩转社群营销

消费者注意力在哪，你的钱就在哪！

疫情期间，消费者培养了社群购物、观看直播和短视频的习惯，作为企业的我们该如何应对新的消费行为，拥抱消费变化？

——社群营销，将成为我们维护客户、带货的重点渠道。

主题 1：《8 种方法教你社交获客》

课程收益：

- 1、掌握社群带货的营销范式：获客——锁客——变现
- 2、掌握社群定位的方法
- 3、学会 8 种社群导客的方法
- 4、知道如何策划一场裂变导流的活动

课程大纲：

一、私域时代，社群带货成关键

- 挑战：失效的传统商业 3 板斧
- 机会：客户的需求、触点和行为变化
- 从店商、店商到社交电商
- 社群带货迎来爆发

二、社群营销概述

- 社群营销的范式
- 定位你的社群
- 社群的 6 种类型（兴趣、老乡……）
- 社群的 5 大功能（卖货、服务、众筹……）

三、社群获客的 8 种方法

- 公域流量转社群，4 种技巧
- 门店扫码
- 支付即关注
- 抖音直播/短视频获客
- 异业联盟
- ……

四、重点：裂变导流

- 裂变推荐的原理
- 启动个人号种子用户，发起裂变引入新客
- 策划一场裂变活动的相关要素
- 案例：美容店社群导流，4倍增长

主题 2：《私域时代，社群+直播+拼团，裂变增收！》

课程收益：

- 1、掌握 3 个重要工具：个人号、社群、小程序成为带货的 3 把利器
- 2、学会 2 个带货的重点：拼团带货、直播带货
- 3、学会社群互动的内容策划与制作

一、社群：拼团带货

- 拼团流程
- 拼团带货的 3 个重要工具：号、群、序
- 策划一场拼团活动
- 案例分析：
 - 《华润苏果，社群营销，1 个月业绩赶超饿了吗》
 - 《京东芬香社群导购计划》

二、社群：直播带货

- 直播带货的心理学原理
- 5 步法设计直播营销
- [直播营销的七大方式](#)
- 直播带货方法与技巧
- [直播营销的策略组合](#)
- 直播营销方案的必备要素
- [直播平台设置与软件测试](#)
- 直播的开场与互动

三、社群互动

- 从产品内容到“心”内容；
- 内容的分类与取材；
- 重点：内容策划模型，4个类型和11个选材点；
- 内容从“拿来主义”开始
- 案例：某母婴品牌，社群粉丝高活跃，她都做了什么？

四、社群裂变

- 社群的成长路径
- 会员型社群和分销型社群；
- 案例：某儿童营养食品的社群营销全链路