

## 《社群盈利布局系统》1-2 天

### 【课程价值】

- ✓ 掌握社群营销的底层逻辑和运营框架
- ✓ 掌握线上线下引流、裂变的路径和具体步骤
- ✓ 掌握专业的社群运营方法，提高用户活跃度，提升社群价值
- ✓ 能通过社群多途径多方式进行成交转化活动，快速实现业绩增长

### 【课程内容】

课题	主要内容
《社群商业模式设计》	<ul style="list-style-type: none"><li>● 零售铁三角进化过程</li><li>● 社群营销的概念和本质</li><li>● 社群如何实现营销增长</li><li>● 私域流量运营地图</li><li>● 社群营销运营路径</li><li>● <a href="#">案例：某商业社群好玩有趣的活动</a></li></ul>
《社群发展规划 8 个要素》	<ul style="list-style-type: none"><li>● 用户画像分析</li><li>● 社群模型选择</li><li>● 社群战略定位</li><li>● 社群价值规划</li><li>● IP 定位与包装</li><li>● 社群组织结构</li><li>● 社群层级规划</li><li>● 社群产品规划</li><li>● <a href="#">案例分析：孩子王 IP 定位</a></li><li>● <a href="#">练习：《社群发展规划书》</a></li></ul>
《社群运营 3 大体系与 6 大内容》	<ul style="list-style-type: none"><li>● 用户运营</li><li>✓ 会员层级设计要素</li><li>✓ 会员权益与激励设计</li><li>● 内容运营</li><li>✓ 知识信息</li><li>✓ 话题讨论</li><li>✓ 社群互动</li><li>✓ 社群福利</li><li>✓ 特权服务</li><li>✓ 社群销售</li><li>● 活动运营</li><li>✓ 社群活动类型</li><li>✓ 社群年度活动规划</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 案例：某零售社群的运营体系设计</li> <li>● 练习：《社群运营表》</li> </ul>
《社群引流系统》	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 引流的鱼塘理论</li> <li>● 引流渠道挖掘矩阵</li> <li>● 引流产品与接触点设计</li> <li>● 零售业常规引流方法详解</li> <li>● 案例：新天地商场线下社群引流</li> <li>● 案例：某社群营销门店的引流方法拆解</li> <li>● 练习：《引流规划与落地执行表》</li> </ul>
《社群裂变策划》	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 什么是裂变</li> <li>● 裂变全链路方式</li> <li>● 6种典型裂变方式拆解</li> <li>✓ 海报裂变</li> <li>✓ 群邀请裂变</li> <li>✓ 分销裂变</li> <li>✓ 企微裂变</li> <li>✓ 联盟裂变</li> <li>✓ 转介绍裂变</li> <li>● 案例：国内某大型百货集团 5.1 裂变 30000 用户</li> <li>● 案例：某美食广场裂变 21000 用户</li> <li>● 案例：某餐饮门店裂变活动引爆 5000 客流</li> <li>● 练习：《裂变活动设计》</li> </ul>
《社群成交活动设计》	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 社群成交活动的应用场景</li> <li>● 社群成交活动策划全景图</li> <li>● 社群成交启动的 4 个步骤</li> <li>● 1 个真实案例拆解社群成交流程</li> </ul>

## 【讲师介绍】



## 张强老师 ——实战派社群营销专家，私域增长战略顾问

- 暨南大学工商管理硕士（MBA），曾任职高校营销讲师
- 14 年营销实战经历，公众号、知乎【强连接营销】主理人
- 中国联商网、上海交大继续教育学院签约社群营销导师
- 曾在国内大型女装品牌 LIGHTNESSHON.B 任职高管
- 7 年 500 强外企营销管理经验，服务过米其林，德国福斯等公司
- 国内零售百货业知名互联网营销顾问，服务过王府井，重庆百货等近 100 家知名企业
- 百度搜索【张强社群】，了解更多信息

### 【已培训和服务过的企业】

王府井集团、深圳天虹、广州天河城、重庆百货、新疆友好集团、蚌埠百货、银座集团、文峰集团、湖南友谊阿波罗百货集团、中东集团、柳州工贸、常州百货、常州购物中心、武汉摩尔城、顾家家居、莱特妮丝服饰、蓝豹集团、添姿服饰、深圳方直科技、中国平安保险、农村商业银行、中石化、嘉实多润滑油、加拿大石油、马来西亚石油、米其林轮胎、德国福斯集团、北大荒集团、上海诺鼎、山东幸福人医药、广州犇富集团、福建普康生物、福建九耕优品、四川赛恩生物科技、江苏红石榴旅游、双骏生物科技、湖北回天新材、武汉中环汽贸城、深圳汽车维修行业协会、福建汽车维修行业协会、广州好美特汽配连锁、小蚁买手（原头号买手）、丽好嘉元、深圳万里行汽车、湖南莲城读书会

### 【部分客户评价与推荐】

- ✓ 新疆友好集团美美友好总经理助理张娟：此次培训，让我们认识到了社群营销的重要性，互联网为我们打开了营销的新思路，从经营货品到经营社群，从客群到流量池的思路转变让我们耳目一新。
- ✓ 阿克苏天百营运中心经理孙健：老师的“流量池”理念，一句“向一百个人卖货变成向一个人卖一百种货”为我们提供了新的营销思路，这次课程非常实战实用，我会将学到的方法运用到实际工作中去。
- ✓ 平安保险广东某支行培训经理黄文雅：先人一步拿下社群红利，赢下新零售入场券。张强老师教会一手抓产品，一手抓流量，玩转社群营销。
- ✓ 湖南友阿集团培训部经理蔡小小：张强老师生动形象的讲授，让团队受益匪浅，通过对营销深入浅出的讲解，能让团队将营销思维有效地运用到工作中，从而提升门店业绩。
- ✓ 长沙春天百货市场经理朱阳：张老师的营销课程逻辑性非常强，实操性很好，非常具有落地性，按照老师的营销体系严格执行，传统零售业的将能有很大的增长空间。
- ✓ 广东农商银行客服经理肖珍珍：张强老师的课程让我更加深刻的理解了如何维护高价值 VIP

客户，不仅是从理念上有更多创新，并且也提供了非常实战的营销方法和技能。

- ✓ 米其林（中国）有限公司培训经理黄东武：张强老师的营销课程逻辑非常清晰，演讲热情，案例分享到位，收获良多。
- ✓ 广州好美特连锁总经理官溪光：张强老师对培训的理解非常深刻，无论是课程体系还是授课技巧都紧紧抓住了学员的需求，逻辑性非常强，且有清晰的培训目标。
- ✓ 深圳宝安汽修协会副会长李洁：张老师的课程极具实战性，我根据他讲授的方法立即回去给自己公司实操，让业绩在当天就翻倍，并且激活了原来的老会员。
- ✓ 上海知名电商公司小蚁买手（原头号买手）运营王小姐：张老师的课程让我明白了企业建立“流量池”的重要意义，并且构建了“引流、运营、转化、复购、裂变”这 5 大模块的实战方法，对于传统电商和传统门店都极具价值。
- ✓ 双骏生物科技销售总监杜方机：社群营销听过不少老师讲课，但我觉得张老师最善于总结提炼社群营销的精髓并能用生动丰富案例形象诠释，员工容易理解吸收，落地效果很好，自从运用张老师理论指导营销活动实践以后，公司业绩有了大幅的提升！
- ✓ 德国福斯集团湖北销售经理刘玮：您的课打开了我做销售的思维，开阔了我的眼界，过去我们是在地面作战，现在要想办法利用互联网的营销方法在空中去占领客户。
- ✓ 顾家布艺大连经销商沈总：张老师，我也听过很多课，自费的公司提供的，但我更喜欢您的课，在实际运用中更有应用价值，超棒的课程。
- ✓ 厦门埃鹏总经理施纯平：您的课让我很有启发，对于同行的发展也都有极强的借鉴作用，打破了我们传统的营销方式，提供了更多可落地的互联网营销方案。