

《社群营销操盘手实战营》

【课程背景】

- 新零售时代，从以“货”为王转为以“人”为中心
 - 用户需求层次的不断升级，要求企业更加注重对“人”的经营
 - 移动互联网改变了用户的购买习惯
 - 新零售时代，传统企业必须线上线下融合，加强对用户的运营，将顾客从交易关系变粉丝关系
- 社群新零售，就是借助互联网载体（比如微信群）留存用户，通过专业的运营方法和工具，打造企业与用户之间的强关系，并打通线上线下零售体系的营销模式。简单来说，就是建立和运营企业的私域流量池！**

【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，快速实现业绩爆破
- ✓ 学会运营专业的社群管理工具，更加高效的运营社群
- ✓ 掌握《社群架构表》和《社群日常运营表》，能独立做出社群方案

【课程内容】

日期	时间	方式	课题	主要内容
第 1 天	上午 9 : 00 —— 11:00	培训	《社群新零售的底层逻辑》	<ul style="list-style-type: none">● 什么是社群？● 传统企业为什么要升级社群营销？● 零售铁三角“人、场、货”的不断演变过程● 一套流程理解社群新零售的底层逻辑
			《设计社群顶层架构的 6 大核心与 5 步启动流程》	<ul style="list-style-type: none">● 社群架构的 6 大核心● 零售社群启动的 5 大流程● 案例分析：某连锁超市的“内容社群”超市● 案例研讨：家居建材社群的架构模型设计
	上午 11:00 ——12:00	练习	<ul style="list-style-type: none">✓ 给自己的群起群名，定宗旨，设群规✓ 填写《社群运营架构表》✓ 社群 3 天促活破冰的运营文案	
各小组分享练习成果				

	下午 14:00 ——16:00	培训	《6 个模块打造高价值高粘性社群》	<ul style="list-style-type: none"> ● 社群运营输出的 6 大模块 ● 不同属性的社群运营模型 ● 内容素材的挖掘渠道 ● 4 个方向设计社群激励活动 ● 案例：多个高价值社群的内容拆解 	
		培训	《社群活跃度激发与社群冲突管理》	<ul style="list-style-type: none"> ● 如何提升社群活跃度 ● 如何有效的处理社群冲突与危机 	
	下午 16:00 ——17:00	练习	各小组设计《社群运营表》，并搜集相关内容的素材		
		各小组分享练习成果			
第 2 天	上午 9 : 00 —— 11:00	培训	《个人 IP 定位与打造》	<ul style="list-style-type: none"> ● 什么是个人 IP，为什么要打造个人 IP ● 个人 IP 打造的 4 件套 ● 朋友圈内容规划与要点 	
			《流量增长的 5 个渠道与落地方法》	<ul style="list-style-type: none"> ● 精准用户画像分析与洞察 ● 引流渠道的挖掘 ● 引流产品的设计 ● 详细拆解 12 种引流方法 ● 案例：新天地商场线下社群引流 ● 案例：家居建材社群线下社群引流 ● 案例：爱妆名典用微信引来 30 万会员 	
	上午 11:00 ——12:00	练习	分组练习：《吸粉规划与落地动作拆解》		
	各组分享练习成果				
	下午 14:00 ——16:00	培训	《社群裂变活动设计的路径和实战要点》	<ul style="list-style-type: none"> ● 什么是裂变？为什么要设计裂变活动？ ● 裂变的 4 大方法与详细路径拆解 ● 案例：文峰大世界 5.1 裂变活动拆解 ● 案例：北大荒集团 3.15 裂变活动拆解 	
			《6 个步骤设计高转化率的社群成交活动》	<ul style="list-style-type: none"> ● 社群成交活动的优势 ● 社群成交的 4 种方式 ● 社群成交活动的流程设计与要点 ● 案例：某知名品牌的社群成交活动拆解 ● 案例：顾家家居的社群裂变爆破活动 	
	下午 16:00 ——17:00	练习	分组练习：《设计一场裂变成交活动》		
总结：零售私域流量运营增长体系的全景图					

【张强老师介绍】



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 LIGHTNESS\HON.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，而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。