

《微信营销实战技巧》

- **课程背景**

微信营销一定要抛开熟人圈市场，你是面对全国!而且一定要改变去“加”人的观念，真正的生意是需要你产品的人主动加你,才叫生意!有两种东西别人抢不到，一个是进脑子的东西，另外个就是进肚子里的东西了。

- **课程对象**

零售企业老板、高层，门店店长，新媒体及社群运营人员，电商、微商从业者

- **培训课时**

或按需求摘选内容缩短或延长课时

- **培训对象**

企业经营者、营销负责人、市场策划负责人、各级管理人员等

- **授课方式**

讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 + 讲师点评 + 现场咨询与辅导

- **课程大纲**

一、微信营销不是把产品“推”出去，而是把客户“引”进来!

如果你不知道对方想要的是什么，对方的渴望是什么，你是很难成功对他进行营销的。但是，即使你知道这些，却无法使用准确有力的语言加以描绘，也同样无法启动对方的购买欲望。

成交的心理过程有三步：

首步，进入对方的世界(描绘客户的内心);

第一步，把客户带到他的世界的边缘(引导客户);

第二步，将客户带入你的世界(实现营销)。

而实际上，近年来所流行的“顾问式营销”、“营销教练技术”等等这些，都是由这一条引发出来。而其中的关键，恰恰是首步——用准确的语言描述对方的渴望和愿景，以进入对方的世界。

二、建立强大的信赖!

第一步，开展咨询，为客户使用产品提供指导;

第二步，完成全部交易。

第三步，让客户进行服务见证，通过客户的见证去发展新的客户。

这样做的好处是：

三、让客户享受你提供的价值，然后再收取回报!

第一步，为什么如今 QQ、微信、微博、360 等等大巨头都是靠免费起家，却能够创造巨大的回报?原因就是他们先让客户享受了他们提供的价值。

第二步，客户首先体验到你的价值，而后再支付金钱。这样做，你的回报将会成倍成倍地增加。

四、激活客户的好奇心!

第一步，微信营销就是变魔术，一旦揭穿了谜底，尽管表演同样精彩，光彩也将退色不少。但是，一个前提就是你的产品必须能够给到客户实质的价值，

不要存在欺骗的行为，不要挂羊头卖狗肉，欺骗只能做一时，产品能够给到客户真正的价值，才能让客户跟随你，爱上你!

第二步，精准客户的筛选、引流，从各个方面搜集我们的精准客户，博客、微信、QQ群、论坛、社团、俱乐部等等，这里说的比较大，越精准越好。然后想办法和他们搭线，引到我们的微店或朋友圈里面。这里的办法自己想，不多说，有好多，只要去做。

五、微信营销自我定位

第一步，微信营销中自我定位是非常重要的，自我定位包括昵称、头像、个性签名、朋友圈内容等都应该一致，传达出你想要表达的个人形象。

第二步，微信营销中的沟通互动都要有明确的目的，对推送的对象越了解，信任度就会越高。不仅了解他的需要、喜好、消费能力，有时还要了解公司职务、联系方式等内容。

3. 塑造品牌

第三步，通过朋友圈做营销，首先要塑造个人品牌，推销自己，再宣传产品。让人感觉你是真实的，这样会增加信任感。

4. 充实内容

六、微信营销文案 10 大技巧和成功案例分享

1. 内容定位

2. 内容标题

3. 封面图片

4. 添加摘要(仅限单图文)

5. 紧跟热点

6. 添加原文链接

7.尾部引导语

8.提醒回复关键词

9.每个月汇总上一个经典图文

10.扩展宣传渠道

附件：在微信手机版上常用的3种辅助工具

结束：不要让那些真正关心你的亲朋好友看到你的刷屏而逐步选择了屏蔽。！