

《互联网流量获客与新媒体营销实战》

【课程目标】

- 1、学习利用互联网及新媒体方式为自己的营销活动引流的实战技巧
- 2、通过挖掘用户线上需求，提升圈层用户黏性
- 5、掌握 O2O 运营模式提升前置营销线下活动策划能力

【课程模块】

一、思维与趋势篇：

- ☆ “互联网+”时代中的新媒体发展趋势：得年轻人得天下
- ☆ 90 后、95 后、00 后人群的典型特征定义
- ☆ 线上营销平台深度分析：微信朋友圈、公众号、抖音短视频、豆瓣、贴吧、探探、小程序、QQ 群、微信群、B 站、直播平台。

二、流量获客营销实战之社群引流：

- ☆ 传统企业做好社群引流的 4 个关键点
- ☆ 画像与定位：锁定 2 大用户画像，快速找到源源不断精准用户流量池
- ☆ 建立与布局：5 步递进，快速打造完整微信私域流量池
- ☆ 裂变准备：6 把板斧，社群流量 3 天裂变增长 20 倍

三、流量获客营销实战之短视频引流：

- ☆ 抖音、快手、视频号、小红书、B 站等平台官方推荐引流的模式原理图解
- ☆ 如何利用短视频账号打造好自己的半径“5 公里”？
- ☆ 传统企业该如何利用抖音这个超级公域流量平台为自己引流？
- ☆ 如何通过抖挑战赛提高曝光度，吸引新生用户？
- ☆ 基于社交化的视频号如何链接公众号、社群精准引流，快速变现？
- ☆ 微信视频号+小商店+社群闭环引流的核心玩法
- ☆ B 站引流“两做一不做”

- ☆ 传统企业做 B 站引流的四大误区及破解之法
- ☆ 如何利用和发掘“关键词”，在小红书获取本地精准流量？
- ☆ 品牌主如何在小红书“有效”种草引流的 3 大技巧
- ☆ 如何利用短视频选题的 5 字箴言及二维选题法打造年轻群体喜爱的视频，吸引精准用户
- ☆ 传统企业做好视频引流需要掌握的 5 大核心技能
- ☆ 案例：京东如何通过抖音挑战赛为“京东好玩节”吸到 500 万精准粉？

四、流量获客营销实战番外篇：

- ☆ 新媒体营销之番外篇：百度系营销法（如何通过百度平台推广传统企业产品）
- ☆ 新媒体营销之番外篇：QQ 营销实战（如何打造 QQ 群、QQ 空间、QQ 公众号的营销矩阵？）
- ☆ 新媒体营销之番外篇：直播营销法
- ☆ 新媒体营销之番外篇：大 V 营销法（如何与本地大 v 进行资源互换和公众号互推？）
- ☆ 新媒体营销之番外篇：头条号营销法

五、流量获客营销实用工具分享

- ☆ 高效平面海报制作工具分享
- ☆ 5 分钟快速制作短视频工具分享
- ☆ 实战：如何制作裂变海报？设计裂变海报的“四象法则”是什么？
- ☆ 禁忌解读：哪些营销工具千万不能用？

【标准课时】

一天

【授课形式】

讲师授课 + 案例分析 + 分组研讨

