

# 移动互联网时代的 O2O 营销策略与新媒体营销实战

(零售行业定制一天版)

## 一、思维篇，企业如何发动全员做线上线下的新媒体营销？

### 1、互联网营销思维入门

——互联网营销的营销公式解读

——公域流量池与私域流量池

——互联网用户的画像行为分析

### 2、新媒体时代下的个人品牌思维打造

——门店销售想做好线上营销的个人品牌思维意识

——门店销售如何通过新媒体平台增加客户的好感度、信任度与粘性？

——传统营销卖场门店如何打造 O2O（线上+线下）的营销模式？

### 3、新媒体时代内容传播法则及应对策略

——新媒体时代的 6 大传播特点解读

——新媒体时代用户内容消费心理及行为分析

## 二、微信朋友圈营销实战

### 1、微信营销的底层逻辑

——门店销售通过微信推广产品的售前、售中、售后三个环节，如何打造你的服务力？

——朋友圈营销的核心：从“一对一”营销升级为“一对多”营销！

——困惑及破局：为什么越努力刷屏就越容易被拉黑和屏蔽？

——门店销售和渠道人员做朋友圈营销的四大误区

### 2、内容为王，发什么样的营销内容才能让对方不反感？

——如何在朋友圈打造好玩、有趣、接地气的营销内容？

——内容运营的四字法则及案例分析

### 3、朋友圈运营实战技巧

——头像、签名与标签设定技巧

——微信朋友圈的黄金发布时间与运营计划制订

——微信朋友圈个人 IP 品牌运营 11 式

### 三、微信社群运营及营销实战

#### 1、画像与布局，迅速找到你的客户

——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，流量 3 天裂变增长 20 倍

#### 2、活动引爆，短时间内打造高转化率营销活动

——噱头与装置：6 个锦囊，打造低成本高转化的诱饵

——催活与引爆：5 步引爆法，让你的活动一炮而响

——活动与策划：提升转化，让陌生人也来掏腰包的 5 把飞刀

#### 3、运营管理，打造高粘性微信群

——留存与转化：4 个拔转化的组合拳，让你的客户不断来回购

——粘性打造：6 个妙计运营，打造后期高粘性高产出社群

——痛点整治：7 个灵丹，解决所有运营社群痛点

#### 4、联外安内，如何让你的社群运营更有效率

——矩阵打造：如何打造你的朋友圈、公众号、微信群的营销矩阵

——技巧展示：自建群小号营销 5 步技巧，拉动更多围观者参与互动

——干货分享：微信小号的运营规范与操作技巧

——效率提升：低成本、高效率的社群运营工具分享

### 四、短视频与直播运营实战

#### 1、抖音的热门和推荐机制原理

—— 抖音的推荐机制和策略

—— 热门爆款视频特点解读

#### 2、自媒体抖音的短视频创作

——抖音短视频内容的规划和分类

——抖音的文案技巧

——抖音的粉丝运营

——抖音变现思路与渠道分析

——抖音数据分析

### 3、直播营销与运

#### ——播前运营篇

第一次直播卖货需要准备的7个事项

直播间的人场货的核心要素是什么？

如何利用好装备打造高逼格的直播间

利用好私域流量为直播间刷屏引流的3大要素：好人设、好包装、好裂变！

网红不等于主播！如何打造优秀的主播

5大角色，从0开始搭建自己的直播团队

千万流量验证过的爆款标题和封面图

直播间高清推流软件和玩法

#### ——播中运营篇

开播前人员配置与开播设置

直播间主播的3大互动技巧

直播间常用营销话术

实战：高效而完整的直播策划方案该如何设计

5步产品销售法打造无痕成交

直播间的5大转化技巧

直播时6大的注意事项

#### ——粉丝维护与社群打造

直播复盘与数据运营

粉丝群的维护与进阶裂变

### 四、新媒体营销实战工具与方法技巧

#### 2、新媒体其他实战营销工具分享

——高效平面海报制作工具分享

——如何制作裂变海报？设计裂变海报的“四象法则”是什么？

#### 3、禁忌解读：

——哪些营销工具千万不能用？

——微信、抖音等新媒体平台的禁忌内容详解

#### 4、技能提升

——如何策划一场低成本的新媒体营销活动？

**【标准课时】**

一天（可根据具体情况和学员构成，拆分为半天的课程，或者线上课程）

**【授课形式】**

讲师授课 + 案例分析 + 分组研讨