

---

# 《“养鱼”高手：企业微信的获客与成交》

——链接 11 亿微信用户，精准引流高效转化

【建议课时】2-4 天

【适合学员】保险、券商、银行零售条线、信用卡中心、运营商网格等。

## 讲师介绍

---

傅一声老师,金融业营销变革实践者，曾任职于交通银行，专注研究金融业的互联网转型与新媒体营销。常驻地：上海/江苏。百度百科查询“傅一声”。

**擅长领域：**银行零售条线/互金条线/信用卡中心/对公条线、保险、券商。

对金融业的创意营销有着丰富的实践经验，通过培训、辅导、教练的方式推动金融行业进行互联网转型与探索。



**课程风格：**幽默实战、灵活生动；听得懂、学得会、用得上。

- 南通理工企业发展研究院副院长
- 互联网营销专家
- 知名自媒体人，知识 IP
- 国家高级注册培训师
- 国家高级新媒体营销师
- 500 强企业培训师
- 青年畅销书作家
- 3000 万粉丝操盘手
- DISC 社群联合创始人
- 老师主要著作：《鱼塘式营销：小成本撬动大流量》《大客户营销》《新



媒体系列教材》等。



## 课程大纲

### 【课程目标】

掌握企业微信获客方法；

用企业微信提高成交率；

学会私域流量经营方法；

打开未来线上商业版图。



---

## 【内容大纲】

### 一、营销篇：打通新媒体营销通路

#### 1. 流量竞争

- 移动互联网的下半场现状与发展趋势；
- 疫情后的3大改变；
- 公域流量红利消失——内卷化；
- 私域流量转化艰难——打工人；
- 金融业面临的竞争困境；

#### 2. 行业案例

- 如何盘活线上线下流量，精准运营？
- 案例：平安好医生、平安保险；

#### 3. 打通新媒体营销通路

- 一个案例讲清楚所有互联网工具的协同作战；
- 一个可复制的企业微信获客的精彩案例；
- “引流-成交-复购-转介绍”自循环体系；
- 研讨

#### 4. 企业微信到底该怎么玩儿？

- 个人微信与企业微信的区别；
- 腾讯在补一个“电商局”；
- 2020年腾讯微信的5大巨变；
- 如何打造微信生态闭环？

## 二、获客篇：鱼塘式营销选对鱼饵

### 1. 内通外联——员工微信新定位，服务营销双循环

- 私域成交=满足需求+关系触发；
- 企业微信定位（重点）

角色	满足需求	人设举例
专家号		
成交号		
会员号		

- 如何用服务带营销？
- 创作者进阶四矩阵；
- 名片打造

### 2. 微信引流——客户不流失，4种方法加到企业微信上

- 一图看懂客户流量，增量与存量客户一网打尽；

- 
- 所有的线上引流底层策略——“鱼塘式营销”；
  - 主动引流与被动引流；
  - 主动引流的 7 个途经；
  - 被动引流的 6 大触点；

### **3. 平台引流——3 步多平台引流，拥有无上限的客户池**

- 抖音、快手、知乎、百度等平台被动引流技巧；

### **4. 实体引流——线下店到线上微信，让过路客变成熟客**

- “鱼饵营销+锁链营销”

## **三、成交篇：4 种成交促进高效转化**

### **1. 朋友圈成交——企业定制化内容，一键发送高效发圈**

- 企业微信朋友圈的规则与优劣势分析；
- 朋友圈成交的信任公式；
- 三类形象的朋友圈该怎么发；
- 如何激活朋友圈，三个小技巧让客户疯狂互动；

### **2. 一对一成交——5 步研制专属话术库，提高成交率**

- 高效成交的万能公式“AITDA 模型”；
- “AITDA 模型”如何用于线下销售；

- 
- “AITDA 模型”如何用于文案编写；
  - “AITDA 模型”如何用于短视频制作；
  - “AITDA 模型”如何用于直播带货；

### **3. 客户群成交——无需工具，掌握客户群批量成交玩法**

- 社群营销的三种类型；
- 粉丝群的打法；
- 团购群的打法；

## **四、粉丝篇：复购与转介绍的设计**

### **1. 提升复购率——3步精准推荐产品，让客户卖了再买**

- 打造四类产品体系；
- 打造“双微”系统；

### **2. 增加转介绍——1招玩转老带新，客户数裂变式增长**

- 转介绍公式；

## **五、微信直播篇：直播策划与实战技巧**

### **1. 直播模式**

- 微信生态中的4种直播变现；
- 行业内优秀案例分享与详细拆解；

- 
- “品宣+服务+营销”如何有机结合？

- 直播与利益分配的团队管理；

## 2. 直播七步法

- 人设打造；
- 设备讲解（行业踩坑大全）；
- 直播流程策划；

## 3. 主播训练

- 主播能力模型
- 表达能力
- 镜头感训练
- 产品种草技巧
- 李佳琦、薇娅的直播技巧
- 实操练习：学员现场直播

**附赠资料：**《企业微信指导手册管理员版》、《企业微信操作手册员工版》、

《企业微信功能介绍 V3.0》、《客户联系》、《直播手册》、《海报模板》、

《社群营销手册》等。