
《养鱼高手：微信/企业微信的私域流量经营》

——线上与线下融合的精准确引流、关系维护与高效成交

【课程介绍】如果把精准客户比喻为“鱼儿”，客户的聚集地则为“鱼塘”，找到鱼塘就找到了鱼儿。

与客户做关系维护、专业指导、情感链接的过程称为“养鱼”，“养鱼高手”都懂得使用微信（或企业微信）、社群、朋友圈、直播、短视频、线下空间等提升客户黏性、增强信任感。

通过“养鱼”大大提升成交率、复购与转介绍，挖掘客户的终身价值，是我们“养鱼”的原因与目的。

【建议课时】4天（每天六小时）

【适合行业】零售（母婴、家电、服装、食品、餐饮、教育培训）、运营商、银行网点等。

讲师介绍

傅一声老师，互联网营销专家。企业新媒体架构师，新媒体一揽子项目整体方案专家，用新媒体帮助企业重构品牌、服务、营销的线上化转型；通过培训、辅导、教练的方式推动企业进行互联网转型与探索。

常驻地：上海/江苏无锡。百度百科查询“傅一声”。

课程风格：实战派、幽默生动；听得懂、学得会、用得上。

- 互联网营销专家
- 南通理工企业发展研究院副院长
- 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】

掌握微信获客方法；

用微信提高成交率；

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；
- 为什么“社区团购”火了？
- 2021 年新零售实战玩法；

2. 行业案例

- 如何盘活线上线下流量，精准运营？
- 案例 1：屈臣氏、西贝的企业微信
- 案例 2：苏小糖的微信营销
- 案例 3：平安好医生
-

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. 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、微信篇：18 招微信营销技巧，你的微信价值过亿

导入：聊天、发圈、混群？让业绩翻 N 倍的秘诀；

1. 微信号定位：第一印象价值百万，抢占用户心智

- 策略：立人设-打标签-卡位；
- 微信昵称的六大坑；
- 微信名片的 4 大设计；

2. 线上拓客的策略与实战技巧

- 鱼塘式营销：选对池塘钓大鱼；
- 主动营销：高手主动拓客的 3 种方法；
- 简单 3 步，让客户源源不断主动找上门；
- 微信群引流，让 90% 群友都找你合作；

3. 引流与裂变

-
- 朋友圈：新客户都在老客户身边，朋友圈的这些互推内幕；
 - 公众号：做对 3 件事，不用日更也能持续涨粉；
 - 微信号裂变：简单 3 步，500 人变 5000 人；
 - 企业微信：企业微信无上限获客；

4. 线上客户的维护与成交

- “养鱼高手”，线上客情管理心法；
- 知识营销短信=角色+形象+叙事+文风；
- 微信邀约技巧，魔鬼藏在细节中；
- 一对一成交：5 步让顾客自然而然地爽快决策；
- 朋友圈成交：朋友圈成交都离不开这 4 种内容；
- 微信群成交：爆品促销完整策划；
- 视频号：人人能抓的新增长点；

三、社群篇：社群运营官技能手册，魔鬼藏在细节中

1. 好社群的 5 个要素

- 同好
- 结构
- 运营

-
- 输出
 - 复制

头脑风暴：用“同号”写出我们的社群；

2. 社群策划流程与细节
3. 如何提升社群活跃度？
4. 如何处理社群舆情与公关？

练习：“危机公关”PK

四、企业微信获客篇：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”

五、企业微信成交篇：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；

六、企业微信粉丝篇：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；

七、 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。