
《引领者：运营商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】运营商大市场部、客服部、电子渠道、校园渠道、网格等。

讲师介绍

主讲：傅一声老师，新营销变革实践者。电信行业与互联网工作背景，专注于互联网转型与新媒体营销的一线实践者与顾问，培训出移动/电信/联通集团的众多优秀主播、短视频团队、超级销售团队、个人 IP。

全网操盘粉丝矩阵 3000 万+；组建全国首家大学直播基地，直播间 200+。

常驻地：上海/江苏。百度百科查询“傅一声”。

- 新营销变革实践者与专家
- 互联网营销师（国家首批）
- 南通理工企业发展研究院副院长
- “新媒体营销”课程版权所有人
- 国家高级注册培训师



-
- 青年畅销书作家
 - 知名自媒体人，知识网红 IP
 - 百度/今日头条签约作家
 - 微博签约自媒体
 - DISC 社群联合创始人
 - 全网矩阵 3000 万粉丝操盘手
 - 老师主要著作：《鱼塘式营销：小成本撬动大流量》《大客户营销》《出众力》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；
- 运营商面临的竞争困境；

2. 行业案例

- 如何盘活线上线下流量，精准运营？

-
- 三大运营商的优秀案例与技术拆解；

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、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。