
养鱼高手：私域流量营销实战技巧

——微信生态的精准涨粉、增信与变现

1. 个人号微信吸粉：鱼塘式营销3种模式、微信互推
2. 视频号-公众号-社群流量闭环
 - a) 视频号运营
 - b) 视频号直播
 - c) 公众号软文
3. 社群营销：流程、促活、群直播
4. 朋友圈运营

【课时】 2天（每天6小时）

【学员对象】 客户经理/理财顾问/投顾、数字金融部/互联网金融部、远程银行、信用卡中心等。

【适用范围】 本课纲为金融业定制版，适用于**微信和企业微信**。

【讲师】 傅一声老师，金融业新媒体架构专家，曾任职于国有五大行之一，专注研究金融业的互联网转型与新媒体营销。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，扩大组织的品牌影响力、完善服务体验、增加市场触点、提升团队业绩、培养个人的线上的营销与服务能力。



课程风格：幽默实战、灵活生动；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
- 全网 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：低成本撬动大流量》《大客户营销》《新



媒体系列教材》等。



【内容大纲】

第一章、微信生态的“私域整体营销”怎么做？打通模式不迷路

1. 重塑渠道——疫情后金融业的互联网“巨变”

- 我们面对的局势：内卷化、颠覆者、跨界者；
- 新媒体的品宣、服务、营销价值；
- 合规与监管下的新媒体怎么玩——转化必须依赖“私域流量”！

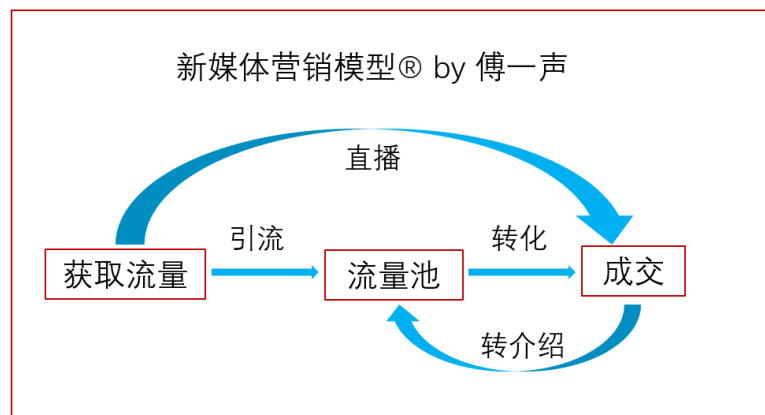
2. 2020年微信的5大改变，重塑微信营销策略；

3. 2020年行业动态——走在前列的同行都在做什么？

- 案例：走在前列的银行/证券/保险都在做什么？
- 金融业+直播/短视频/跨界联盟/社群/私域流量；

4. 打通新媒体营销通路

- 组织的联合打法；
- 个人品牌的打法；
- 一个案例看懂新媒体营销；



第二章、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；

第三章：微信的获客与成交

(一) 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；
- 个人微信/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”

(二) 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；

(三) 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。