

《流量池运营：黑客模型AARRR 解析》

讲授专家：李男

培训对象：1、互联网时代，希望学习直播营销技巧的人士；
2、企业内与产品、客户接触的管理、营销、服务人士；
3、企业内从事营销与服务工作的相关人士；
4、希望开展互联网营销的企业相关人员；
5、公司希望通过互联网进行营销并与客户有效互动的企业相关工作人员。

课程时间：1天（6小时）

课程背景：

新媒体“流量池运营”与常见的“流量运营”不同，流量运营是指获取流量，然后实现流量变现，这显然已经无法解决今天企业的流量困局；而流量池运营，则是要获取流量并通过存储、运营和发掘等手段，再获得更多的流量。所以说，流量运营和流量池运营最大的区别就在于流量获取之后的后续行为，后者更加强调，如何用一批用户找到更多的新用户。这是一套“急功近利”的营销理论。“急功”，是指要快速建立品牌，打响知名度，切入市场，获得流量；“近利”则是指在获得流量的同时，快速转化成销量，带来实际的效果，实现品效合一。

课程收益：

培训完结后，学员能够：

了解互联网+时代下直播建立流量池的思路和方法；
掌握如何获取流量，流量如何更有效转化，流量的运营；
掌握品牌建立的方式和方法；
掌握 AARRR 黑客增长模型；

课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	流量之困	1、流量盛宴结束，新品牌还有机会吗 2、成也流量，败也流量 3、互联网企业的流量下乡 4、流量问题之下，企业如何营销破局 5、用流量池实现“急功”与“近利”
单元三	如何构建用户成长体系	1、用户运营包含的内容：拉新，留存，促活 2、客户获取分析 3、客户激活响应与偏好分析 4、客户保有与流失分析 5、客户标签获取与价值分析 6、用户运营策略该如何实施

		<ul style="list-style-type: none"> 7、种子用户的挖掘与培养 8、如何对用户运营做效果评估 9、用户运营中的 7 个建议 1、案例：老树新花，如何做好用户运营
单元四	如何通过数据分析做好用户关系运营	<ul style="list-style-type: none"> 1、运营不是投放素材的搬运工 2、运营管理中必须关注的十大数据维度：用户量、用户增长率、用户流失率、用户留存率、渠道转化率、MAU、DAU、变现转化率、回购率、人群画像分布以及 ROI。 3、运营渠道效果提升的办法 案例详解：渠道中数据管理的秘密 1、
单元四	裂变营销：最低成本的获客之道	<ul style="list-style-type: none"> 1、社交流量：移动互联网上最重要的免费流量 2、AARRR：从拉新到裂变 3、增长黑客会取代市场总监吗 4、裂变营销：从 1 个老用户到找来 5 个新用户 5、裂变技巧一：APP 裂变 6、裂变技巧二：微信裂变 7、裂变技巧三：线下裂变
单元五	如何做好裂变营销	<ul style="list-style-type: none"> 1. 裂变的三个成功因素 2. 游戏化运营：如何让老用户越来越信赖你 3. 流量裂变系统的技术部署 4. 存量找增量：高频带高频
单元六	微信社会化营销的流量改造	<ul style="list-style-type: none"> 1. 90%的官微，官抖都在自嗨 2. 把微信服务号变成超级 APP 3. 创意+技术+服力，期待做到“10 万+” 4. 企业如何玩转社会化营销
单元七	事件营销：“轻快爆”的流量爆发	<ul style="list-style-type: none"> 1. 事件营销技巧的 5 个关键点 2. “轻快爆”案例解读，闪动“我们是谁” 3. “小活动，大传播”，丧茶快闪店 4. 事件营销的转化效果
单元八	怎样投放数字广告	<ul style="list-style-type: none"> 1. 防作弊，需要全程数据监控 2. 哪些数字广告投放形式最靠谱 3. SEO：大流量的起手式 4. ASO: 最后十米的流量拦截 5. 落地页：营销基本功的修炼 6. 落地页逻辑构架溜达要素 7. 用外部素材出发消费行为
单元九	产品数据的业务指标	<ul style="list-style-type: none"> 1. 如何理解业务指标及如何对 APP 进行规划倒流 2. 常用的业务指标有哪些 1) 用户数据指标 2) 行为数据指标 3) 产品数据指标 4) 推广付费指标 5) 客户服务指标 3. 如何选择指标 1. 指标体系和报表
单元十	数据具体分析方法	<ul style="list-style-type: none"> 1、5W2H 分析方法 1) 什么是 5W2H 分析方法 2) 5W2H 分析法可以解决那些问题 2. 逻辑树分析方法

		<ol style="list-style-type: none">1) 什么是逻辑树分析方法，适用于何种场景？2) 如何使用逻辑树分析法3. 行业分析方法<ol style="list-style-type: none">1) 什么是行业分析方法？适用于何种场景？2) 如何使用行业分析方法4. 多维拆解分析方法<ol style="list-style-type: none">1) 什么是多维拆解分析方法？适用于何种场景？2) 如何使用多维拆解分析方法5. 对比分析方法<ol style="list-style-type: none">1) 什么是对比分析方法？适用于何种场景？2) 如何使用对比分析方法6. 假设检验分析方法<ol style="list-style-type: none">1) 什么是假设检验分析方法？适用于何种场景？2) 如何使用假设检验分析方法7. 相关分析方法<ol style="list-style-type: none">1) 什么是相关分析方法？适用于何种场景？2) 如何使用相关分析方法8. RFM 分析方法<ol style="list-style-type: none">1) 什么是 RFM 分析方法？适用于何种场景？2) 如何使用 RFM 分析方法9. AARRR 模型分析方法<ol style="list-style-type: none">1) 什么是 AARRR 模型分析方法？2) 如何使用 AARRR 模型分析方法10. 漏斗分析方法<ol style="list-style-type: none">1) 什么是漏斗分析方法？适用于何种场景？2) 如何使用漏斗分析方法
--	--	---