

《社群运营》

讲授专家：李勇

培训对象：产品中心，运营中心，技术中心，客服中心等管理运营相关人士

课程时间：1天(6小时)

课程背景：

现阶段“规模型”销售方式仍然不会消亡；深度分销方式虽然受到非常大的冲击，但也不会完全被取代；而社群营销是未来，还有很长的路要走。所以，目前的商务环境是“规模型”销售方式、深度分销、社群营销并存，单一营销渠道和方法，并不能保证企业的持续增长。但，不可否认的是，未来商务的重心都会偏向社群营销和社群运营，那到底什么是社群运营，本课程将进行详细解析。

课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	社群风口，从弱关系到强关系	<ol style="list-style-type: none">为什么我的社群渐渐沉寂了<ol style="list-style-type: none">1) 社交连接：始终是刚需2) 移动互联网让社交连接越来越方便3) 社群热是怎样来的4) 社群热的背后魔咒5) 微信群是社群吗？6) 做社群需要具备的条件7) 普通社群和高端社群的运营策略有何不同8) 社群一定要保持那么高的活跃度吗？9) 如何延长社群的生命周期10) 产品化：围绕产品建设活跃社群法则11) 社群的3种变现模式好社群都会有的5个要素<ol style="list-style-type: none">1) 同好2) 同构3) 运营4) 输出5) 复制如何评估一个社群的质量<ol style="list-style-type: none">1) 用ISOOC模型评估社群发展前景2) 你听过说过“退群测试”吗？3) 能创造强关系的社群才是好社群4) 社群运营质量衡量指标体系
单元二	从0到1打造优秀社群	<ol style="list-style-type: none">用5W1H方法定位社群运营目标<ol style="list-style-type: none">1) 为什么要建设群2) 这个社群带来的价值是什么3) 在哪里建社群4) 社群里面应该有那些人

		<ul style="list-style-type: none"> 5) 什么时候开始建，计划运营多久 6) 建立了社群之后如何变现 <ol style="list-style-type: none"> 2. 如何从 0 到 1 构建你的第一个社群 <ul style="list-style-type: none"> 1) 落实你的社群价值观 2) 形成你的社群规则 3) 激活你的社群氛围 4) 形成社群输出推广矩阵 5) 让你的社群更有能量
单元三	社群裂变： 从线上小社群到线下大社群	<ol style="list-style-type: none"> 1. 社群运营容易遇到的坑： <ul style="list-style-type: none"> 1) 失焦 2) 无首 3) 暴政 4) 无聊 5) 蒸发 2. 如何打造社群高效运营团队： <ul style="list-style-type: none"> 1) 中心管理 VS 去中心管理 2) 如何构建线上运营团队的组织架构 3) 如何为线下团队提供支持 4) 如何考核团队
单元四	从社群到社群经济	<ol style="list-style-type: none"> 1. 从兴趣社群到商业社群 2. 付费社群应该如何运营 <ul style="list-style-type: none"> 1) 免费社群与付费社群的利弊 2) 如何升级到付费社群 3) 收费价格如何设定 4) 如何做好社群运营成本规划 3. 社群经济的 5 种变现模式 <ul style="list-style-type: none"> 1) 产品导购 2) 众包能量 3) 创意孵化 4) 能量互换 5) 生态孵化 4. 社群经济的未来之路走向何方 <ul style="list-style-type: none"> 1) 信任效应 2) 连接效应 3) 标签效应 4) 口碑效应 5) 羊群效应
单元五	社群工具： 运营社群更高效	<ol style="list-style-type: none"> 1. 内容发布平台 2. 社群分享平台 3. 社群表单工具 4. 社群打卡工具