

《私域运营：社群运营实战谱》

社群运营：从聊天到销售

主讲：李剑

【课程背景】

伴随着大数据、云计算、物联网、人工智能等新物种的爆炸式出现，传统的品牌营销方法已经逐渐失去往日光辉。在新的移动互联网形势下，如何更精准、更灵活、更低成本地进行品牌营销，已经成为所有企业都必须考虑的问题。社群，是人与人之间、品牌与人之间建立连接的低成本、高持续性、高信任度的绝佳模式。

社群模式永不过时，社群营销在自媒体时代，依然有旺盛的生命力。如何通过社群打造企业品牌和个人品牌，玩转粉丝经济，并且实现导流和盈利，成为所有创业者面前新的机遇。

【课程收益】

- 具备自建社群或者进入其他社群开展社群运营活动的的能力。
- 具备凝聚社群成员的共同爱好，分析社群成员需求，提出社群运营总体方案的能力。
- 具备不断提升社群的活跃度，并对社群成员进行定期评估的能力。
- 具备社群运营能力，能够组织社群成员参与线下活动，借助社群品牌影响力邀约外部资源合作，并通过社群成员的网络影响力辐射更多人了解活动主题，达到软性推广的效果。
- 具备社群转化的能力，能够组织社群成员及外部资源共同完成品牌推广的活动。
- 具备社群变现的能力，能够在社群内引导社群成员及能辐射人群购买产品或服务，并获取好口碑进行二次传播。
- 具备应用社群数据分析工具，对社群运营与推广效果进行监测，并根据实际情况进行调整维护的能力。

【课程特色】 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

【课程对象】 董事长、总裁、总经理、常务副总经理、总裁助理、人力副总等高管人员

【课程时间】 2-3天（12-18小时，可以根据用户需求灵活配置模块）

【课程大纲】

一、为什么要进行社群运营？

1、什么是社群运营？

- 社群运营基本定义和常见形态
- 社群运营的主要步骤
- 几种典型的社群运营玩法

2、社群能给企业带来什么？

- 洞察用户需求
- 影响用户心智
- 服务强化升级

案例：高途（跟谁学）、借贷宝等

二、社群运营多业态实战法：公众号、视频号与小程序

1、公众号定位与基本设置

- 头像、名称和简介
- 欢迎语、模板消息和互动消息

- 底栏
- 2、公众号内容运营与涨粉**
 - 订阅号
 - 服务号
- 3、公众号裂变**
 - 裂变抓手
 - 裂变动作
- 4、小程序**
- 5、视频号：短视频与直播**
 - 案例：vipkid、借贷宝、腾讯会议等

三、社群运营多业态实战法：微信群

1、建群：群的基本设置

- 管理员
- 基本流程和规则
- 促活手段
- 防刷秘籍

2、群管理：

- 长期群
- 短期群

3、群裂变

- 老用户
- 新用户

4、群服务与群销售

- 关键销售节点
- 案例：高途课堂、作业帮等

四、社群运营多业态实战法：个人号

1、起步：个人号基本设置：

- 定位、头像、起名、简介、
- 朋友圈运营

2、破局：加好友

- 我来加用户
- 用户来加我

3、沟通：话术与sop

- 何时说？
- 说什么？
- 怎么说？

4、销售：从低价引流到高价转化

- 服务是销售的起源
- 快速体验，慢慢转正

5、核心价值：在持续活跃中变现

- 案例：慧算账、借贷宝等

五、社群运营多业态实战法：企微

1、企微是干啥用的？

- 企业微信基础功能

➤ 企业微信核心优势

2、企微个人号的运营

➤ 如何运营企业微信？

➤ 企业微信该如何养号？

➤ 如何高效转化变现？

案例：在线教育、定制家装、连锁便利店、健身品牌等