

《天下英雄尽入囊中：新媒体和私域运营》

新媒体+私域营销获客实战法

主讲：李剑

【课程背景】

说起新媒体和私域营销，相信大多数企业都有所感触，新媒体已经逐步演变成为了每个企业不可或缺的一部分了。随着互联网技术的高速发展，越来越多的新媒体平台出现在大众的眼里，有新媒体平台在的地方就有流量，有流量的地方就有用户，有用户的地方，品牌就需要做新媒体营销。

传统的营销模式更多的是品牌方通过媒体向消费者进行单向的品牌信息传播。随着媒体环境的变化，新媒体的出现让消费者可以通过丰富的手段进行互动，在媒体平台的选择上也越来越多，因此新媒体营销呈现了明显的互动性、体验性等特点。

然而，企业开展新媒体营销，绝不是发发微博、追追热点、跟风做个 H5 这么简单。到底什么是新媒体营销？也许对很多企业来说，这还是一个模糊地带！

【课程收益】

- 掌握新媒体的营销思维、运营流程和营销策略；
- 明确内容电商化和电商内容化的营销逻辑，并为某产品做内容营销定位；
- 掌握独立进行新媒体运营的初步能力
- 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。
- 具备社群运营能力，能够不断提升社群的活跃度，并通过社群成员的网络影响力辐射更多人。
- 具备社群转化变现的能力，能够组织社群成员及外部资源共同完成品牌推广的活动，并获取好口碑进行二次传播。
- 具备独立组织实施用户裂变活动的初步能力

【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】 企业新媒体、社群、私域等一线运营人员、各级负责人、分管老总等

【课程时间】 1-2 天（6-12 小时，可以根据用户需求灵活配置模块）

【课程大纲】

一、教培行业案例解析

1、万学

- 点对点转介绍
- 全流程嵌入

2、高途

- 公众号裂变
- 群裂变

3、vipkid

- 朋友圈转介绍

4、舞研艺考

- 短视频矩阵

案例：万学教育、高途（跟谁学）、vipkid、舞研艺考等

二、内容汇聚粉丝

1、多平台

- 短视频：抖音、快手、视频号、b站、喜马拉雅
- 图文：小红书、公众号、微信朋友圈
- 免费与付费：精准重于规模
- 直播大杀器

2、精准用户

- 越精准，成本越低
- 时间放大边际效应

3、专业内容

- 具体+聚焦=专业内容
- 关键时间节点快速跟进
- 短视频：红人大于红事儿
- 跟进热点
案例：vipkid、高途、舞研艺考、抖音陈海滢等

三、粉丝导入私域

1、水流千遭归微信

- 二维码
- 粉丝群
- 评论

2、群怎么玩

- 长期群
- 短期群

3、破局：加好友

- 我来加用户
- 用户来加我

4、私域的核心目的：留存与活跃

案例：高途课堂、作业帮、学而思等

四、私域销售转化

1、引流：低价体验品引爆

- 0转正
- 低转正

2、沟通：话术与sop

- 何时说？
- 说什么？
- 怎么说？

3、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

4、核心价值：在持续活跃中变现

案例：高途、作业帮、猿辅导等

五、售后重复活跃

1、公开转介绍

- 用户驱动节点
- 物料促传播
- 驱动力
- 监督管理

1、私下转介绍

- 服务引导转介
- 节点和奖励

2、拼团

- 抓住最好的时机
- 拼团营销模型

4、老带新成本模型

- 老带新裂变测算公式
- 关键数据指标

案例：vipkid、新东方、万学、慧算账等