

《私域流量经营与提升策略》课纲

课程背景：

互联网营销领域，“私域流量”这个词的热度大幅上涨，仿佛一夜之间，“私域流量”取代裂变，席卷了大家的茶余饭后。到底什么是私域流量？现在私域流量为什么这么火？它有什么特点和价值？是不是所有的企业都适合私域流量？如何才能玩转私域流量呢？

所以，陈方晖老师，在本次课程通过对互联网私域流量运营策略的全新理解，以及核心实践过程的学习，使目标学员快速获知当前主流自媒体的私域流量运营方法，快速构建企业自身的私域流量体系，长期持续地为客户提供产品及服务，最终提高长效的用户活跃，提升用户留存及转化率。学后可运用到工作中，达到数字化营销&运营能力快速提升之效果。

课程收益：

通过本课程的学习，掌握私域流量及市场推广的知识，并在实践中善于创造性地把社群营销的知识用于具体操作的实务；

经过学习的学员既能掌握私域流量的思考方法与工具，又能把互联网营销、社群传播、销售活动落实到企业的具体工作中。确保企业资源得到最充分的利用；

课程对象： 银行网点管理者、客户经理、大堂经理、网点全员等

授课人数： 60 人以内

课程时间： 1 天，6 小时/天

课程方式： 课堂讲解、小组研讨、案例分析、情景训练为主，情景演练

【课程纲要】

第一讲：私域流量经营与金融业务案例

.传统市场陷入困局背后？

.私域流量与传统销售的差异与相同点

.个人金融产品销售行为与数字化渠道改变；

.私域流量及社群营销方法论：场景+社群+内容+连接

.案例复盘解析

第二讲：场景金融营销与私域营销创新

1. 什么是“场景思维”何谓场景思维？

2. 抖音短视频、微信朋友圈、直播等如何借助场景思维获得业绩

3. 刷屏级的营销案例是如何诞生的？都有一个场景

4. 抖音短视频、朋友圈、直播，场景思维执行小诀窍与实践
5. 筛选场景的科学方法是什么？
6. 案例研讨：利用场景思维，玩转社群营销

第三讲：金融业务社群营销运营（私域流量、粉丝变现）

1. 客户关系管理时代开启
2. 社群思维与卖货思维的区别？
3. 客户分类及标签化实践
4. 绘制你的客户在互联网聚集分部地图
5. 经营私域流量，从0开始经营粉丝用户资产
6. 客户关系管理与粉丝变现
7. 案例研讨：如何规划与经营社群

第四讲：内容营销（短视频、直播、公众号）驱动业绩倍增

1. 让内容去找客户，不是人找客户
2. 抖音、微信公号、朋友圈、直播等有销售力案例剖析
3. 抖音、小红书、今日头条、视频号的内容推荐算法
4. 短视频拍摄编辑与工具（轻抖、剪映、欧达提词器）
5. 短视频内容：1.功能型；2.情感型

6. 内容主题选择，以及如何快速伪原创
7. 实践训练：围绕产品拍摄短视频、完成剪辑、上传与文案
8. 直播带货过程与引流
9. 直播话术（产品、卖点、追单）
10. 实践训练：直播带货 3-5 分钟卖一个产品
11. 让内容精准影响目标客户的方法（每家店周围 3-5Km 潜在客户）
12. 实践训练：本地化内容的传播与线上线下引流
13. 内容营销实践：2 亿浏览量与 1 亿销售业绩
14. 内容能力训练与过程管理（团队管理，构建新流程，制度化）

第五讲：连接裂变，引爆市场的方法

1. 刷屏案例解读
2. 社交货币与用户之间连接
3. 触发分享与病毒传播的方法角度
4. 社群如何点燃人与人之间社交关系链条，引爆社群？
5. 微信红包引爆社群案例剖析
6. 案例研讨：如何开展社群病毒营销？

