
个人品牌经营策略与 IP 打造

陈晓璐

这个时代发生了什么？

碎片化时间，场景化消费开始颠覆既有模式，如何打造企业家和高管的专业形象通过营销带动销售，如何通过个人品牌的建立，帮助销售人员提升提高销量，形成 KOL 的影响力？如何运用抖音，自媒体，直播，VR 多角度提升客户对产品兴趣，制造场景化的吸引力？

我们担心什么？

担心产品——不够新颖，不够爆点，没有吸引力
担心营销——千篇一律，老生常谈，市场不买单
担心模式——传统销售，红利已过，推广难有效
担心宣传——媒体多样，层出不穷，选择成难点

适合学员：

CEO，总经理，营销部，市场部，客服部

一：迎接风口——个人品牌商业变现

个人品牌的网红商业模式与生态圈
九宫格画像，自我认知画像，我是谁，我的优势是？
客户需求分析，客户需要什么什么样的全能型经济人才
个人品牌的网红经济与产品相结合
知名企业家，KOL 的个人品牌打造之路
营销人个人品牌与产品如何结合
如何面对不同年龄段客户
9095 后消费群体崛起

二 制造势能——个人品牌与行业 KOL 打造

1 每个企业，行业，产品都可以成 IP
交易的逻辑，卖给谁就要取悦谁
如何在语言，沟通模式上贴近客户需求
2 内容为王的 IP 大时代
3 如何打造行业头部 IP
销售人需掌握的知识储备
4 高价值 IP 的四个维度
内容值，人格化
影响力，亚文化
5 优质 IP 的商业价值点
路人转粉，商业衍生如何促成地产人的认知升级
超级 IP 的特点，你会买不是因为需要，而是因为爱
6 企业案例的深入分析

三 打造明星——明星型个人 IP 塑造

1 个人品牌的人格分析与自我测试

如何了解自我性格与沟通优势，专业顾问形象优势

DISC 性格沟通工具自测，团队配合与演练

DISC 性格沟通工具在个人品牌中的运用，如何扬长避短做好专业顾问

鸣莎测试及分析在个人品牌项目中的运用

2 个人品牌管理的加速器:写作与表达

如何打造朋友圈中的专业顾问形象

如何发文，配图，美化，频率如何？

4 公众演说技巧与表达训练

如何通过几句话建立准客户心中的信任感

专业营销人必学的基础演讲技巧与表达训练

6 现场演练与个案辅导

利用讲师提供的演讲模板分组或抽样进行现场演练，讲师点评

四 盘活资源——新媒体宣传，社群与直播

1 新媒体工具认知：微博微信小红书抖音

2 如何成为新媒体大 V，如何快速涨粉，如何快速成为 KOL

3 优秀新媒体，直播视频及网络文案分析

4 如何通过个人品牌建立形成自己的社群

5 如何通过社群盘活粉丝

6 如何运用新媒体促进产品销量提升