

社群营销商业运营实战秘籍

【课程背景】

品牌公司经常在微信营销、网络营销、新媒体方面投入很高，产出太低？公司拥有大量的客户信息资源，希望用微信持续开发客户价值？销售团队效率太低，希望基于微信建立更加高效的销售团队？公司希望改造原有的代理商经销商体系，建立新的合伙人体系？公司老板希望统一团队思想推动公司转型，但内部沟通无法达成一致？有人把社群风生水起，你费尽心力却迟迟没有起色！社群的风口你尝试建设却发现社群冷启动难，新增难，运营转化更是难上加难。

社会化营销时代你需要的是自循环理论、客户关系递进理论、社群营销模型，社群营销的顶层设计与布局方案，会员制零售与社会化分销的全景案例。革命性提升流量、设计高转化场景，改变客情关系提升复购率和客单价，转介绍与最小裂变。

网络流传着许多社群微营销全景案例的神话。

微信卖黑枸杞，3个月100万流水，全国发展代理商200家！-大雨

淘宝天猫店铺如何做社群营销？保健品品牌天猫多家店铺有大量新客成交。把客户加到微信做零售，1000多个微信号，300多个微信销售，月销超过3000万，平均每人月销10万以上。引导老客户到天猫成交做基础销量，多个爆款持续多年稳居类目第一。互联网生态圈的布局建立客户池，规划客户流程、设计客户价值，布局电商企业社群，引申线下门店社群布局，帮助企业有效启动社群运营方案。

【课程对象】

企业董事长、总裁、总经理、部门总监、电商部门人员、营销系统人员

【课程时长】2天（12小时）

【课程收益】

- 创新渠道，用互联网创造全新的社群营销盈利模式
- 抽丝剥茧，把握线上线下发展的脉搏，解析社群营销本质与规律
- 解剖互联网社群营销9种模式，以行业属性为基础来设计网络盈利
- 通过大量行业案例与惯用法则，展示微信草根号与公众号的功能与价值，帮助企业进行量身定位
- 从零到万的增粉秘籍，以微带信，男人靠“摇”，女人靠“漂”，无活动不营销，全局在胸，制定微信营销规划。
- 内炼心法，修炼网络营销内功，掌握社群微信营销的6大运营模式，独步江湖

- 精准营销，社群营销方案的 6 项工作与 7 大内容格式，提高投资回报率（ROI），降低企业营销成本
- 组建高凝聚力的微营销战队，制定和执行营销策划方案，亮剑于社群微营销时代
- 帮助企业借助移动端完成社群营销和线下相结合的 O2O 营销达尔文式进化。

附件与工具：

- 社群微营销方案及素材分享
- 多达数家不同行业社群营销成功案例分享

【课程大纲】

第一部、黄金 4C 营销法则助力社群营销

- 互联网+第一式：用户思维 【Consumer+陌陌 体验至上案例】
法则 1：粉丝兜售参与感
- 互联网+第二式：便利思维 【Convenience+运营商 0 元购机享收益】
法则 2：精益创业，快速迭代
- 互联网+第三式：成本思维 【Cost+滴滴低投入大产出案例】
法则 3：坚持到质变的“临界点”
- 互联网+第四式：社会化思维 【Communication+奇瑞汽车】
法则 4：利用社会化媒体，口碑效应

第二部、社群营销的商业模式升级及运营规划

一、解读社群商业模式与运营案例要点

1. 小米圈粉与销量的此起彼涨原则
2. 腾讯运营背后的故事
3. 抖音、斗鱼直播异军突起
4. 阿里巴巴武侠文化塑造的世纪性案例

二、社群营销运营篇之吸星大法

（一）、最靠谱的 5 大内容吸粉内容营销技巧。

1. 社群营销内容运营必备的品牌微渠道体系。
2. 解读社群互动营销的三大吸粉秘籍。
3. 社群内容营销包装成型 4 步骤
4. 深度文章点击率飙升的好内容诀窍分享
5. 深度内容运营案例分享

三、社群营销运营篇之番外吸星大法

1. 社群饥饿营销三招致胜
2. 社群增粉效果倍增 4 大技巧
3. 6 渠道启动新媒体创新渠道接口快速拉新

第三部、圈住社群用户的互动运营秘籍

- 一. 打造社群用户深度互动秘诀。
 1. 社群的利益点激活？话题营销和关系营销
 2. 企业愿景输出降低社群运营成本，主导用户存留率
 3. 企业打造社群团体营销互动方案设计与实施。
- 二. 解析区域性社群的渠道搭建模式
 1. 精准聚焦与吸引阅读者三大招
 2. 有的放矢的启动并激活社群圈
 3. 影视与网络 IP 带动社群的案例分析
 4. 找到志同道合的社群三百勇士成为合伙人
 5. 线下与社群快速同质化扩张
 6. 线下渠道新老会员营销运营
 7. 社群渠道运营管理快速繁增三部曲。

第四部、社群用户的活跃性运营秘籍

- 一. 高端用户的社群社交运营实战
 1. 启动高端用户转换为社群会员流程
 2. 讲解社群用户精准画像三步骤
 3. 高端用户社群活动营销策划
 4. 高端社群运营秘诀与高端社群的盈利方案
- 二. 互动营销打造有潜力的社群
 1. 内容营销是否具备真正的核心竞争力
 2. 启动不花钱的推广是不是最有效果？
 3. 运营技巧 6 渠道 35 招
 4. 运营的本质是否要按需分配。

第五部、社群用户的团队运营管理秘籍

- 一. 技巧分享：有效管理上千社群
 1. 社群用户管理模型，五大类客户阶级分层管理。
 2. 运营用户重点在于兜售参与感和存在感
 3. 奠定社群用户的超高忠诚度技巧
- 二. 剖析社群直播秘诀
 1. 过千群的流量获取技巧，运营千群的秘籍分享
 2. 社群千群群主的利益分配和合作模式
 3. 社群千群直播管控详解

第六部、互联网时代社群电商运营的变现秘籍

一、社群电商的变现的价值

1. 互联网三种商业变现模式
2. 社群营销适用的变现模式及要点
3. 社群零售与电商零售的区别与变现
4. 社群到电商的渠道规划过程
5. 自循环的消费决策决定流量变现高阶运营。

二、会员邀请模式如何持续变现

1. 会员获取与会员行为解析。
2. 引导社群用户变现与资源贡献
3. 社群与线下互动活动转换
4. 有吸引力和利益点的会员制打造与实施。

社群营销打造案例分享汇总：冈本，三只松鼠,AIRBNB,滴滴,特斯拉，小米，陌陌，无印良品，今日头条，UBER

I 结语：2023 年移动互联网的天下，系统、丰富的内容帮助会员企业用社群颠覆性创新商业模式，用微信革命性提升公司业绩。