

《 社交电商助力农产品上行 》

——县域电商系列

主讲：枫影

【课程背景】

乡村振兴与数字乡村的大战略的提出，对新农村建设，提升县域农业的要求日益剧增，农产品上行，仍然面临着很大的压力。借助新型电商渠道帮助农产品销售，目前仍是其重要的方法。

本节课主要通过微信的社交电商，帮助县域农村企业、合作社实现农产品网销。

【相关内容】社交电商、社群电商、自媒体等

【课程收获】

- 了解电商的分类和社交电商
- 了解社交电商的运营逻辑
- 掌握社交电商的主流玩法技巧

【课程时间】1天（6小时）

【课程对象】企业、合作社和创业个体

【课程内容】

模块	标题	内容
1	社交电商	<ol style="list-style-type: none">1. 电商的分类<ol style="list-style-type: none">(1) 电商运营模型(2) 电商的发展历程(3) 电商的分类2. 社交电商<ol style="list-style-type: none">(1) 社交电商的界定(2) 社交电商的核心运营思想(3) 社交电商的运营模型(4) 社交电商的主要表现形式——分享、社群与分销
2	自媒体与社群	<ol style="list-style-type: none">1. 全社交媒体电商<ol style="list-style-type: none">(1) 公域与私域构建混域经济(2) 公域自媒体社交电商(3) 微信社交电商与抖音社交电商2. 微信社交电商<ol style="list-style-type: none">(1) 公众号/视频号自媒体内容创作(2) IP 打造技巧(3) 图文撰写、海报制作、H5 创作技巧(4) 活动策划及活动落地3. 社群运营<ol style="list-style-type: none">(1) 社群构建(2) 社群促活(3) 社群活动策划与推广

		<ul style="list-style-type: none"> (4) 会员社群 (5) 社群的日产管理 4. 社交裂变 <ul style="list-style-type: none"> (1) 客户种草与维护 (2) 客户分享体系的构建 (3) 会员等级权益体系 (4) 客户极致体验的打造 5. 社群分销 <ul style="list-style-type: none"> (1) 分销模型解析 (2) 分销商招商——招募书与线下招募 (3) 分销商赋能——激励、培训与支持 (4) 分销商管理——晋级与淘汰
3	案例剖析	<ul style="list-style-type: none"> 1. 等蜂来——微信自媒体成就的蜂蜜品牌 <ul style="list-style-type: none"> (1) 品牌故事 (2) 产品剖析 (3) 微信自媒体推广 (4) 客户服务与客户转介绍 (5) 渠道分销 2. 齐峰果业——借助社交电商突破品质电商 <ul style="list-style-type: none"> (1) 品牌故事 (2) 产品渠道与电商布局 (3) 社交电商布局 (4) 活动策划剖析 3. 历奇营地——社交电商成就深度户外亲子游 <ul style="list-style-type: none"> (1) 品牌故事 (2) 产品策略 (3) 内容创作与内容分发 (4) 客户经营策略