

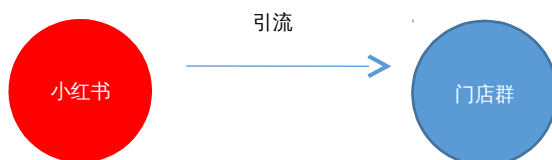


数字化营销系列

小红书+社群运营训练营

——小红书公域引流，社群私域成交维护——

【方案模型】



【方案解读】

1. 打造终端销售人员的小红书账号，持续性引流至微信
2. 借助微信群展开批量转化成交和持续性、高粘性服

【培训对象】 店长、导购

【培训目标】

1. 完成整个从小红书引流到微信社群成交转化的全流程
2. 针对核心难点进行突破
3. 培养导购人员进行线上运营的习惯

【培训计划】

1. 整个培训采用线上训练营的形式，以“理论+案例教学+任务实战+点评”的方式展开。

2. 整个计划安排：

序号	理论课程+案例	作业任务	总时长
----	---------	------	-----

1	《小红书账号注册与笔记撰写》	撰写一篇种草笔记	理论 1.5 小时+点评 0.5 小时
2	《难点：爆款笔记撰写要领》	完成一个优质笔记	理论 1.5 小时+点评 0.5 小时
3	《小红书内容推广及引流微信》	优化标题、图片、标签、完成一次引流过程模拟	理论 1.5 小时+点评 0.5 小时
4	《微信群-门店群运营》	1.完成一周内的内容规划 2.撰写日常活动文案模板	理论 1.5 小时+点评 0.5 小时
5	《微信群-活动转化》	完成一场社群+视频号直播/团购的活动执行	理论 1.5 小时+点评 0.5 小时
6	《微信群-会员服务》	1.策划会员日活动 2.设置会员群和会员积分管理（企业微信环境）	理论 1.5 小时+点评 0.5 小时

3. 课程纲要

课题 1：《小红书账号注册与笔记撰写》

1. 小红书本身产品解析

- (1) 小红书平台用户是什么用户群体？
- (2) 小红书平台做笔记怎么变现？
- (3) 小红书平台到底怎么运营的？

2. 内容创作者和小红书的基础功能

- (1) 普通号
- (2) 专业号，小红书商业变现的入场券
- (3) 小红书创作者功能图谱

3. 小红书账号运营的四大核心要素

- (1) 价值 IP 的打造
- (2) 优质笔记的创作
- (3) 优质笔记的内容分发
- (4) 商业变现

4. 一名优质的内容创作着 PGC

- (1) 价值 IP 的定位与设定
- (2) 个人 IP 的外化
- (3) IP 社群搭建与商业变现路径规划

5. 做一篇笔记

- (1) 图文笔记的构成
- (2) 奶粉类笔记分析

【任务】撰写一篇奶粉类种草笔记

课题 2：《难点：爆款笔记撰写要领》

1. 优质内容的界定

-
- (1) 何为爆款？
 - (2) 爆款笔记的标准
 - (3) 破拆一篇优质笔记
 - (4) 小红书三大类笔记内容形式

2.内容创作-图文笔记

- (1) 选题
- (2) 标题与封面
- (3) 正文的撰写
- (4) 神评与互动

【任务】撰写一篇优质的笔记

课题3：《小红书内容推广及引流微信》

1. 小红书引流微信的漏斗模型
2. 小红书流量推荐的五大模型：
 - (1) 关于账号权重
 - (2) 搜索
 - (3) 算法
 - (4) 社交
 - (5) 定向
 - (6) 位置

3. 流量不足时，如何发现问题

4. 小红书商业变现路径

- (1) 小红书自身成交
- (2) 引流微信和线下

【任务】优化标题、图片、标签、完成一次引流过程模拟

课题4：《微信群-门店群运营》

1. 门店群的基础设定：准入、欢迎词、群公告、群昵称等

2. 门店群引流

- (1) 小红书引流
- (2) 线下引流
- (3) 产品引流
- (4) 社群裂变
- (5) 视频号引流

3. 门店群的日常规划

- (1) 一周七天的内容安排
- (2) 一天内的内容安排和发布时间
- (3) 各类内容的发布格式：产品推荐、活动推荐、会员服务

(4) 群互动：群积分（企业微信）、智能客服机器人（企业微信）

4. 如何判定一个微信群的健康度

- (1) 一个门店微信群健康度指标
- (2) 如何判定一个微信群运营的健康度
- (3) 三类常见问题的解决策略：低流量、低反馈、低活跃

【任务】

- 1.完成一周内的内容规划
- 2.撰写日常活动文案模板

课题5：《微信群-门店群运营》

1. 门店活动策划

- (1) 什么时候需要做活动
- (2) 活动主题
- (2) 活动产品组合
- (3) 活动形式与系统设计
- (4) 活动推广素材制作
- (5) 活动预热与锁客
- (6) 活动执行与复盘

2. 社群团购活动

- (1) 固定日期的社群团购
- (2) 社群团购的活动宣传与预热
- (3) 社群接龙与社群造势
- (4) 在线咨询与服务

3. 社群直播

- (1) 开启视频号
- (2) 设置好视频号直播预告
- (3) 做好活动直播带货的脚本
- (4) 借助“社群+视频号直播+电商”实现带货

4. 引流线下

- (1) 社群引流线下的路径
- (2) 线上秒杀线下取货的线下引流
- (3) 线下优惠券(线上锁客，线下成交)
- (4) 线下活动造势

【任务】完成一场社群+视频号直播/团购的活动执行

课题5：《微信群-会员服务》

1. 会员、会员系统与会员群

- (1) 为什么要单独设计会员？
- (2) 会员的门槛、权益
- (3) 会员服务的内容
- (4) CRM 系统的妙用
- (5) 是否需要开启会员群？

2. 会员服务

- (1) 会员日活动
- (2) 会员权益：积分商城、活动兑换、增值福利
- (3) 会员群服务

3. 会员老带新

- (1) 会员为什么会老带新？
- (2) 会员老带新的激励机制
- (3) 会员老带新的系统设定

【任务】

1. 策划会员日活动
2. 设置会员群和会员积分管理（企业微信环境）