

《引爆私域流量-微信营销运营与实战》

【课程模块】

思维与策略篇：

- ☆ 互联网时代的新媒体营销新趋势：微信、直播与短视频（抖音、视频号）
- ☆ 什么是移动互联网思维？如何用移动互联网思维做新媒体营销？
- ☆ 微信营销的本质是什么？为什么说微信比微博、抖音更适合做全员营销？
- ☆ 深度分析：微信营销与传统网络营销的五大核心区别
- ☆ 微营销与粉丝经济时代：创新为本，内容为王，体验至上
- ☆ 移动互联网时代的自媒体运营之道
- ☆ 极致产品与口碑营销：如何通过微信打造爆款产品？如何去创造口碑传播？
- ☆ 新零售时代，什么是公域流量？什么是私域流量？
- ☆ 互联网时代，如何运营好私域流量？如何通过私域流量做裂变营销？
- ☆ 案例：传统企业做好微信营销的“道-法-术-器”！
- ☆ 微信营销客群分析：85后、90后、95后、00后人群的典型特征定义
- ☆ 创新营销：全员私域裂变、社群营销与直播带货

微信私域流量营销实战篇：

- ☆ 开展微信营销之前，如何进行客户行为特征分析（标签管理与需求洞察）？
- ☆ 通过微信推广企业产品和服务的七大执行策略
- ☆ 微信私聊高效转化客户话术大全
- ☆ 微营销的三大误区及三大精髓
- ☆ 朋友圈营销的核心：从“一对一”营销升级为“一对多”营销！
- ☆ 做微信朋友圈营销，为什么越努力刷屏就越容易被拉黑和屏蔽？
- ☆ 全员营销降龙十八掌：微信朋友圈营销十八招式
- ☆ 如何将“二维码”打造成营销利器？
- ☆ 如何实现粉丝量的快速增加？添加客户微信时，如何提高通过率？
- ☆ 全员营销：传统企业如何把每个员工的朋友圈打造成为对外宣传的窗口？
- ☆ 内容为王：每天在朋友圈中发什么样的营销内容才能让对方不反感？

- ☆ 朋友圈文案黄金结构要素：80%的生活话题+20%的产品广告
- ☆ 朋友圈爆款文案与选题技巧：与我相关、制造对比、满足好奇、刺激情绪
- ☆ 微信朋友圈营销实战：头像、签名与标签设定技巧
- ☆ 案例解读：微信朋友圈营销内容的五种高级表现形式
- ☆ 做朋友圈营销，如何成为一个文案高手？如何用一句话就把客户吸引过来？
- ☆ 如何通过朋友圈为微信群和公众号引流？
- ☆ 如何通过微信朋友圈做分级式客户关系管理？
- ☆ 微信朋友圈的黄金发布时间与运营计划制订
- ☆ 如何通过微信朋友圈打造个人品牌影响力与号召力（人格品牌化）？
- ☆ 移动互联网时代的个人品牌法则：打造个人品牌(IP)标签+提升圈层信任度
- ☆ 微信私域流量营销飞轮矩阵四步法：拉新，养熟，成交，裂变
- ☆ 微信平台最新政策深度解读：如何防止被封号？哪些营销行为千万不能做？
- ☆ 微信朋友圈营销实战案例：10条微信换来3000万的背后的秘密
- ☆ 如何打造视频号+朋友圈+公众号+社群+小程序+直播的六位营销矩阵模式？

微信公众号与自媒体运营实战篇：

- ☆ 微信公众号定位与规划：品牌型、营销型、服务型、社交互动型
- ☆ 微信公众平台实操战术（推送/自动回复/用户管理/内容库/数据统计）
- ☆ 优秀的微信公众号运营者必须具备的五大素质
- ☆ 订阅号与服务号的区别（功能模块与玩法的不同）
- ☆ 关于微信公众平台的大数据分析
- ☆ 微信公众平台的核心功能模块与应用
- ☆ 如何提升微信公众账号的文章打开率、分享率和图文转化率？
- ☆ 微信公众号内容营销小技巧（关注回复/关键词自动回复/吸睛标题/单多图文选择/引导关注二维码/事件热点/阅读原文引导）
- ☆ 撰写优秀文章标题的九大秘诀
- ☆ 微信公众号持续产生优质内容的5种技巧
- ☆ 如何提升公众号配图的美观度和视觉冲击力？
- ☆ 微信花式排版编辑大法及第三方编辑器运用详解
- ☆ 微信公众号运营数据分析：如何从数据中发现粉丝的内容偏好和使用习惯？
- ☆ 微信公众号的深度开发策略（如何选择第三方开发公司）

- ☆ 微信公众账号推广十大招式
- ☆ 如何将公众号打造成为用户身边的朋友？
- ☆ 案例分析：传统企业的微信公众平台运营之道！

微信视频号运营与直播营销实战：

- ☆ 视频号的底层运营逻辑深度分析
- ☆ 视频号与“抖快”平台的核心区别是什么？
- ☆ 视频号的核心运营要领：社交冷启动，算法热推荐！
- ☆ 视频号的裂变营销实战：视频号裂变法之打卡裂变与积分裂变
- ☆ 什么是视频号的“流量线”？如何打通视频号的“私域-公域-私域”的流量闭环？
- ☆ 什么是视频号作品的静态数据？什么是视频号作品的动态数据？
- ☆ 传统企业和个人做好视频号营销需要掌握的 5 大核心技能
- ☆ 视频号运营三大标签设定技巧：人设标签，内容标签，账号标签
- ☆ 视频号运营三大内容设计：内容价值，内容形式，内容布局
- ☆ 视频号标题的文案类型分析：互动类、叙述类、悬念类、段子手类
- ☆ 决定一条短视频能不能迅速火起来的五大关键因素是什么？
- ☆ 短视频创造黄金七步法：账号定位、热门选题、首页封面、视频脚本、视频拍摄、视频剪辑、文案发布
- ☆ 如何利用人性弱点打造爆款短视频？
- ☆ 视频号的黄金发布时间法则
- ☆ 做好短视频的三个高级拍摄技巧是什么？
- ☆ 从 0 到 1，策划一条短视频的五大步骤
- ☆ 如何撰写短视频脚本与创意文案？
- ☆ IP 优质内容的三大要素：如何打造有趣、有用、好看、有料的爆款短视频？
- ☆ 优质 IP 内容规划与深度运营七大核心技巧（视频结构、封面、标题、BGM、剧情脚本、工具使用、粉丝互动）
- ☆ 关于视频号直播的四个核心操作技巧：器材、记忆点、频率与互动
- ☆ 主播必须要打造的四大关键能力：专业力，讲解力，表现力，互动力
- ☆ 直播营销的销售话术五步法
- ☆ 案例：直播间的五大互动技巧与玩法分析

- ☆ 什么是直播三布景、直播三空间与直播三运营？
- ☆ 如何设计一套完整的直播人员配置与分工计划表
- ☆ 直播运营实战：如何撰写一套吸引人的直播脚本？
- ☆ 视频号直播营销三运营实操法则：场景运营、内容运营与数据运营
- ☆ 直播话术大全：欢迎话术、感谢话术、问答话术与追单话术
- ☆ 一场成功带货直播的人员配置与分工明细
- ☆ 直播带货3要素：人、货、场的筹备与主播、副播、后台、中控等角色配置
- ☆ 视频号短视频与直播引流到私域流量的五种方法
- ☆ 关于一场直播的数据运营与深度解读
- ☆ 标杆学习法：向视频号运营高手借创意！
- ☆ 传统企业如何打通视频号与微信公众号、视频号、朋友圈、微信群、小程序、企业微信的“六位一体”营销矩阵？
- ☆ 案例：某品牌如何通过新媒体营销法则打造视频号人设 IP？

社群营销实战篇：

- ☆ 粉丝营销与社群经济的基本定义
- ☆ 什么是弱关系用户？什么是强关系用户？如何寻找社群的种子用户？
- ☆ 社群、圈子、社区、粉丝的不同特征
- ☆ 关于社群营销的六力模型：同好、结构、门槛、输出、运营、复制
- ☆ 做社群营销前必须要思考的八个核心问题
- ☆ 社群营销运营目标：客户变用户，用户变粉丝，粉丝变朋友！
- ☆ 如何打造一个高粘性的用户微信群（仪式感、参与感、组织感、归属感）？
- ☆ 如何制定社群的游戏规则？我们如何利用微信群与粉丝进行有效互动？
- ☆ 社群运营实操：我们每天在微信群中发什么内容才能让客户不反感？
- ☆ 关于微信群的四种分类与参与者心理分析：核心客群、粉丝客群、游离客群与外部客群
- ☆ 案例分析：为什么你的群会变成僵尸群？
- ☆ 社群重要角色心理分析：意见领袖、领头羊、群网红、围观者与参与者
- ☆ 如何延长微信群的生命周期？打造微信群的活跃度？
- ☆ 如何在微信群中制造话题？提升用户参与感和存在感？

☆ 社群营销七大互动活动：红包签到法、任务发布法、色子游戏法、话题互动法、投票决策法、有奖竞猜法、主题打卡法

☆ 微信群 AITAS 法则：引发注意、激发兴趣、建立信任、立刻办理、口碑推荐

☆ 视频号直播间如何在微信群做激励式引流？

☆ 鱼塘营销终极法则（六步法）：如何将微信群打造成为鱼塘？

☆ 实操：从 0 到 1，如何策划你的第一个裂变型社群？

企业微信的运营与营销实战：

- ☆ 企业微信与个人微信的优势对比：基数、标签、素材管理、自动回复、欢迎语、聊天工具栏、数据统计、在职继承、商品图册、AI 客服、会话存档。
- ☆ 企业微信的四大核心功能：客户联系、客户群、客户朋友圈、企业微信直播
- ☆ 企业微信客户标签设定的三大技巧与五大种类
- ☆ 如何打造企业微信与公众号、小程序、视频号的“四位一体”营销矩阵？
- ☆ 企业微信素材制作与全员分发技巧（内容篇+文案篇+工具篇）：文字、图片、视频号动态、H5、小程序、网页、文件
- ☆ 企业微信添加客户的四种高效方式：话术、时间、活动、配图组合
- ☆ 客户心里五维分析：如何提升企业微信添加好友成功率？如何拉升好感度？

实战操作篇：

- ☆ 微信营销实战工具介绍
- ☆ 实战：如何利用营销工具制作好玩、有趣、接地气的营销内容？
- ☆ 微信电商运营技巧：微信小店、微店与有赞的实操技巧
- ☆ 小程序营销的9大精髓是什么？传统企业如何利用微信小程序做营销推广？
- ☆ 如何打造朋友圈、公众号、微信群、小程序与视频号的营销矩阵？
- ☆ 如何制作裂变海报？设计裂变海报的“四象法则”是什么？
- ☆ 如何利用抖音、快手、视频号等超级流量平台做内容营销？
- ☆ 社群营销实战：自媒体、自明星、自组织与自电商体系的创建与运营
- ☆ 如何打造一支强大执行力的新媒体营销团队？如何考核和评估新媒体营销团队的工作成效？
- ☆ 选拔新媒体营销人才的七大核心指标
- ☆ 如何策划一场低成本的新媒体营销活动？

【课程收益】

- ☆ 教会传统行业企业家如何用互联网思维完成企业的转型、颠覆与革新
- ☆ 抽丝剥茧，用海量实战案例，深度剖析微信营销的本质、要义与技巧
- ☆ 学会如何运用微信、社群、视频号来寻找客户，建立强大的营销团队

- ☆ 在移动互联网时代中，传统企业如何打造一套专属的自媒体营销体系
- ☆ 学会构建个人号与公众号的营销矩阵，打造微网站、微商城与微社区

【目标学员】

- ☆ 企业董事长、总经理、CEO 等企业决策层
- ☆ 市场总监、企划总监、营销总监等企业中层管理者
- ☆ 对移动互联网营销感兴趣的机构经营者及个人
- ☆ 互联网与移动互联网创业者

【标准课时】

两天（可根据具体情况和学员构成，拆分为一天或半天的课程）

【授课形式】

讲师授课 + 案例分析 + 分组研讨