

利润倍速增长模式

企业逆势利润倍增营销模式设计

【课程背景】

新经济形势下，疫情反复，众多企业生存艰难。这是危也是机，对于善于学习用于改变的企业来说就是巨大机会。企业如何能够在大浪中保住业绩活下去，并且能够实现业绩和利润的逆势增长。把不利局面化为有利局面，实现逆势增长与扩张。

- 如何快速获取大量客户？让客户量倍增？
- 如何设计鱼饵（引流产品）让客户自愿上钩？
- 如何找到客户聚集体（鱼塘），让鱼塘主心甘情愿地为我们输送客户？
- 如何打造让无法抗拒的成交主张，激发客户购买欲望，成倍提升成交率？
- 现金流就是企业命脉，如何设计收钱模式能够提前收回大量现金？
- 如何让老客户心甘情愿主动为我们转介绍裂变？

就是目前我们企业经营者目前最重要的课题，也是本课程的内容所在。课程将从获客模式设计、打造无法抗拒成交主张、追销锁客模式设计、收钱模式设计、转介绍模式设计 5 个方面进行营销模式的顶层设计。课程有详细的方法、策略以及可实操的工具。突破空洞的理论、无法落地的窘境。注重自我对照、反思和制定可实施改进措施，形成自有独特的营销模式，实现业绩逆势倍速增长。



【课程收益】

- 了解企业获客的 4 大通道
- 掌握企业获客的 12 大模式
- 学会无法抗拒的成交主张的打造的 8 个策略
- 掌握收钱模式的设计，快速收回现金的 8 大方法
- 学会追销锁客的 13 种方法
- 掌握让客户主动转介绍的 3 大核心驱动力
- 学会转介绍裂变模式设计 5 种策略

【课程对象】 老板、CEO、营销部门负责人、各部门高级经理、总监、店长、营销骨干。（本课程涉及到营销策略及营销流程的优化，须有决策权的领导者参与）

【课程时间】 3天 (6小时/天)

【课程特色】

采用学员分组模式。实战型职业培训讲师，于风趣幽默，用通俗的语言传递实用方法，可让不同文化层次的学员轻松理解。方法、策略实操性强，善于在导入方法的基础上挖掘参与者智慧，最终将方法与企业实际结合，得出可直接落地生根的操作策略或方案。

【课程大纲】

第一章 获客模式---如何吸引客户主动来到我们身边？

- 1、引流的前提思维
 - a、前后端思维
 案例：小米前后端布局思维
 - b、前端让利、后端盈利
 - c、引流的核心在于吸引
- 2、鱼塘、鱼饵理论
- 3、引流三步法
- 4、鱼饵打造的4大要点
- 5、 引流产品包装5种策略
- 6、获客模式（12大引流模式让你客流爆满、踏破门槛）
- 7、引流渠道鱼塘的操控术

第二章 成交动力---如何打造让客户无法拒绝的成交主张？

- 1、顾客不买的5大原因
- 2、第一招 价值塑造：3个方法给产品施加“咒语”让顾客很想拥有
- 3、第二招 独特卖点：让你的产品与众不同的6种途径
- 4、第三招 权威：7种措施，让顾客像熟人一样相信你，甚至崇拜你
- 5、第四招 顾客见证:3种手段，燃起顾客强烈购买欲望
- 6、第五招 产品演示:让顾客眼见为实
- 7、第六招 风险逆转：9种技术消除对方购买障碍，直接购买
- 8、第七招 赠品：3个要点成交率立马翻倍
- 9、第八招 稀缺：2个技巧，让人立即行动掏钱购买

第三章 追销锁客---如何能够锁住顾客持续不断回头消费？

- 1、追销：3个方法立即增加顾客消费金额
- 2、锁销：**10**把大锁让客户想跑都跑不掉
 - 1) 12种会员锁客策略让你拥有大量私域会员数据
 - 2) 2种赠品锁不仅能促成客户当下成交还能锁定后端消费
 - 3) 获取大量的赠品提升成交价值，并且不用花一分钱的策略
 - 4) 2种返钱锁客模式让客户一直有钱存在你这里不来都不行
 - 5) 3种利润腾挪锁客模式
 - 6) 6大特权锁客策略
 - 7) 3把还魂锁，让即将流失的客户心甘情愿回头

- 8) 积分锁老套路的新玩法
- 9) 让客户追着你升级打怪的锁客策略
- 10) 让客户天天想着你粘着你的锁客模式

第四章 收钱模式---让你提前收回大量现金的营销模式

- 1、收钱的3种形式
- 2、8大收钱放大器，让客户不掏钱都会觉得亏得慌
- 3、8大收钱模式，无论是什么行业都能打造自己的收钱模式，收回大量现金

第五章 转介绍裂变---如何让客户主动帮你转介绍，转介绍率提高5倍以上？

成本最低效果最好的获客方法当属老顾客转介绍。互联网企业都非常重视MGM营销(Member Get Member),让老顾客去带来更多新顾客。

- 1、3个核心点：发动你的老顾客自发帮你宣传
- 2、激发人们自动转介绍的3大驱动力
- 3、转介绍实操：3大要素开启病毒式传播
- 4、转介绍裂变的5种玩法，让客户毫无顾忌地传播

案例：大润发的裂变模式

5、裂变实操流程图