

社群营销实战班

【课程对象】

- 一、从事线上营销人士
- 二、项目团队领导人及业务骨干
- 三、对社群营销感兴趣者

【课程时长】 3天（6小时/天，共18小时）

【授课方式】 讲师讲授+实战演练+案例分析+讲师点评+输出成果

【课程特点】 理论联系实际、深入浅出讲解、针对性训练，快速落地转化

【课程收益】

- 一、全面认知社群及社群营销；
- 二、掌握社群构建的逻辑及模式；
- 三、掌握运用社群输出价值及创造经济效益的方法论；
- 四、懂得运用社群扩大个人、产品或品牌影响力。

【课程亮点】

- 一、系统教学：理论联系实际，由浅入深详细讲解，打造完整知识结构；
- 二、实操指导：对技能专题提供实操指导训练，促使学以致用；
- 三、通俗易懂：课程分享直指核心，让学员听得懂、学得会、用得上；
- 四、辅导答疑：课后针对具体问题进行答疑、扫盲、提升、巩固。

【培训导师】 高级企业培训师 中国百强讲师 实战销售培训导师 林江武

【课程大纲】

模块一：认知篇

- 一、社群价值分析
 - 1、什么是社群价值
 - 2、社群的七大价值
- 二、解读社群营销
 - 1、社群营销的概念
 - 2、社群营销的特点
 - 3、社群营销的优势

4、社群营销的功能

模块二：构建篇

一、社群规则及发展规划

1、社群的结构设计

2、社群成员及角色分工

3、社群规则制定

4、社群发展的生命周期

二、社群吸粉与用户经营

1、用户入群动机分析

2、初始成员是怎么来的

3、聚拢用户的方法

4、培养用户的习惯

模块三：运营篇

一、促进社群活跃

1、社群分享

2、社群讨论

3、社群打卡

4、红包福利

二、打造社群品牌

1、设计社群标识

2、培养社群文化

3、大咖明星助力

三、社群裂变模式

1、社群扩大时机

2、社群生命周期

3、社群复制方式

4、社群复制陷阱

四、实现社群变现

1、社群商业价值

2、社群变现形式

3、社群变现要素

模块四：管理篇

一、构建社群团队框架

1、构建社群运营团队

2、寻找社群团队新人

3、培养社群团队新人

二、有效管理社群运营团队

1、社群团队壮大的方法

2、人才流失原因及对策

3、社群 KPI 设计及考核