

《微信营销及个人品牌打造》

参训对象：有意提升微信营销技能、打造优质朋友圈及树立个人品牌之人士

培训技法：讲师讲演、经验分享、小组讨论、案例分析、情境模拟、游戏与测评、培训视听、……

课程用时：一天（6小时）

辅导项目：可根据客户具体要求定制

课程目标：

- ① 了解微信营销的规则；
- ① 知晓微信营销的常见问题，避免踩坑；
- ① 掌握微信营销与朋友圈打造的有效技能；
- ① 文案写作及标题打造；
- ① 学会打造个人 IP，建立个人品牌；
- ① 激发学员的斗志和潜能，帮助学员建立积极的职业与人生目标，使其与公司目标共进。

课程大纲：

模块一：微信营销必懂规则

一、微信营销的规律

- 朋友圈和微信群的运营规则
- 微信营销的流程
- 微信营销引流成交需要具备的五大条件

二、微信营销的十大问题

- 认为获取粉丝的渠道少
- 文案没有体现产品价值
- 功利性太强
- 只想索取不知奉献
- 没有明确定位并且乱加粉丝
- 没有展示真实的自己
- 没有设计好获客成交模式
- 没有证明自己的产品
- 没有长期投资自己
- 没有持之以恒

三、微信营销的六大雷区

- 拒绝诱导性分享
- 传播负能量
- 发很多链接
- 频发广告
- 疯狂刷屏
- 不展示真实的自己

四、微信社交礼仪

- 给别人了解你的权利
- 不要轻易麻烦别人
- 做到彬彬有礼

模块二：微信营销实战秘籍

一、微信营销的十一个秘诀

1. 如何获取粉丝
2. 如何进行粉丝管理和互动
3. 多撒网才能多捕鱼
4. 朋友圈运营的八大秘诀
 - 1) 如何进行定位
 - 2) 通过提供价值，吸引更多人关注你
 - 3) 视频分享，更具视觉冲击力
 - 4) 分享生活，让别人了解更真实的你
 - 5) 坚持原创，更好体现你的价值
 - 6) 学会借力，一两拨千金
 - 7) 互动使粉丝活跃
 - 8) 互动游戏引爆朋友圈
5. 内容编辑技巧
6. 朋友圈内容推送技巧
7. 如何把你的朋友圈做活
8. 如何写朋友圈文案，让好友与你产生互动。
9. 如何将朋友圈做成自媒体
10. 如何在朋友圈深度互动
11. 如何在朋友圈建立强大的关系网

二、如何让微信营销更有效？

- 1) 线上营销常见问题
 - 你平时是怎么做线上营销的
 - 扎心四问
 - 我的文字

2) 个人及好友设置

- 个人设置 (头像、昵称、封面、标签、地区、地址、铃声、拍一拍、表情包)
- 好友设置 (备注名、标签、电话、生日、描述、照片)
- 案例剖析+工具分享

3) 如何能让微信营销更有效

- ✓ 品牌意识【再小的个体也是一个品牌】
- ✓ 设定标准【图片大小、多少、滤镜、点击率、……】
- ✓ 建立信任【KYC + CKY】
- ✓ 分层分组【VVIP、VIP、PVIP、MINI】
- ✓ 文案设计【创意、意境、情怀、附加值、痛点、画面感……】
- ✓ 发布时间【早点？晚点？还是？】
- ✓ 发布形式【朋友圈、群发、封面、状态；图文、视频、软文；……】
- ✓ 二次跟进【把话说出去，把人带进来】
- 发圈的四字要诀——“情趣用品”（有情、有趣、有用、有品）
- 案例剖析：如何把硬广告变成软广告？
- 现场实践
- 行动计划

模块三：打造个人品牌，只需 5 个步骤

一、什么是品牌

- 男生对女生说：我是最棒的，我保证让你幸福，跟我好吧。——这是推销
- 男生对女生说：我老爹有 3 套房，跟我好，以后都是你的。——这是促销
- 男生根本不对女生表白，但女生被男生的气质和风度所迷倒。——这是营销
- 女生不认识男生，但她的所有朋友都对那个男生夸赞不已。——这是品牌

- ✓ 品牌是销售者向购买者长期提供的一组特定的特点、利益和服务——现代营销学之父·科特勒
- ✓ 个人品牌就是个人在工作中显示出的个人价值，它就像企业品牌、产品品牌一样拥有知名度、信誉度和忠诚度。——管理学家·宋新宁·博士
- ✓ 品牌(Brand)是一种识别标志、一种精神象征、一种价值理念，是品质优异的核心体现。培育和创造品牌的过程也是不断创新的过程，自身有了创新的力量，才能在激烈的竞争中立于不败之地，继而巩固原有品牌资产，多层次、多角度、多领域地参与竞争。

二、优化和深化知识结构

- 知识结构是指一个人经过专门学习培训后，所拥有的知识体系的构成情况与结合方式。所谓合理的知识结构，就是既有精深的专门知识，又有广博的知识面，具有事业发展实际需要的最合理、最优化的知识体系
- 光有精深的专业知识，还不足以在职场上游刃有余，你还得有广博的知识面，比如 IT、经济、股票、八卦等等你都需要涉猎，当然人的精力是有限的，你只需要了解和你工作密切相关的一些知识就可以了，其它的就不要太勉强了，视自己兴趣而定。

四、建设人脉和经营圈子

- 有了好的人脉，你的职场生涯会顺利很多，不做过多解释，大家都懂的。
- 一定要花钱升级圈子，这件事情是必修课。
- 要不断的升级你的圈子，这是个持续的过程。

五、社交媒体分享和推广

- 不懂分享的人不会成为牛人！你只有不停的把你的知识分享给别人，你才能给别人带来价值，别人才会觉得你厉害而信服你；如果你总藏着掖着，你如何能建立威信，如何能做视群雄？
- 只有分享了，大家才能知道你、认识你、进而喜欢你。所以，一定要找机会去和别人分享你的知识、你的经验、你的心得，慢慢成为意见领袖。

六、坚持、再坚持

- 没有傻逼式的付出，苦逼式的煎熬，哪有牛逼的明天
- 来路也许不易，命运或许不公，但请你依然相信，相信我们能找到那份热爱，追求卓越
- 追梦若冷，就用希望去暖
- 没人鼓掌的时候，请自己给自己鼓掌

结束语

- 再小的个体也是一个品牌

此课程，可根据客户具体要求，定制成线上线下结合的辅导项目。