

《私域运营——重建用户资本》

培训目标：

- 了解私域运营与私域流量的基础知识和模式
- 掌握私域运营的设计步骤与设计流程
- 掌握私域运营的运营方法论与运营工具
- 掌握私域运营的引流、增长、营销的核心方法

培训形式：

- 结合私域运营与私域流量经营的规律与底层逻辑，通过理论讲授和案例解析相结合的方式进行；
- 采用方法+工具+实操的形式，以理论思维导入，以策略方法讲授，以工具实操落地，实现方法可掌握，工具可运用的目标。

培训对象：

- 企业市场营销部门、品牌宣传部门、社群运营部门、客服后勤部门以及对私域运营感兴趣的人员

培训时间：

6H+2H

培训大纲

第一模块：私域认知与架构设计

- 1、新商业生态中的商业营销变化
- 2、私域流量与公域流量背后的逻辑
- 3、私域运营团队建设与管理

4、私域运营的用户体系构建与设计

实操部分：

品牌私域体系项目推进表

私域社群规划全流程工具表

第二模块：私域运营社群建立与高效引流

1、私域运营社群分类与分工模型

2、私域运营的产品与用户分层体系

3、私域运营的老用户激活路径与策略

4、私域运营的线上线下引流路径与策略

实操部分：

社群 SOP 话术体系表

社群人设定位规划表

用户分类标签管理工具表

线上购物节实施工具表

社群海报规划设计表

社群制度管理工具表

第三模块：私域运营内容规划与裂变增长

1、私域运营与裂变增长的路径规划

2、私域运营裂变活动的设计策略

3、私域运营内容池的用户信任计划

4、私域运营的内容长效机制

实操部分：

社群日常维护执行工具表

社群互动方案工具表

朋友圈浪潮发售流程工具表

私聊方案规划表

个微/企微号内容运营执行表

成果展示与点评辅导

- 1、分小组进行展示活动全链与新媒体宣传规划
- 2、点评与辅导，给出建议