

《私域经营训练营》

公域引流+私域运营+活动策划+密度成交的全流程

培训背景：

流量私有化，就像你建立了自己的鱼塘，你可以在鱼塘里养鱼；长大肥美的鱼企业独自享用；你的鱼塘越大，收获就越多。私域经营不只是一种营销手段，而是数字时代下全新的商业模式。数字化时代不做私域运营和私域营销，你错过的不只是一次营销机会，而是一个时代。如何借助互联网将公域流量私有化，如何将私域流量经营化，重构企业与用户之间的链接关系，让用户变成资产。

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；

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：

2-3天 (6H/天)

培训大纲

第一模块：私域新认知

- 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、私域运营与私域营销给企业的机遇挑战
- 4、企业为何做要私域运营与私域营销

第二模块：设计私域架构

- 1、私域运营与私域营销链路图
- 2、私域运营团队建设与管理
- 3、私域运营的用户定位与分析
- 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

第三模块：私域运营社群建设

- 1、私域运营社群的特点与优势
- 2、私域运营社群的分类拆解
- 3、私域运营社群的经营方式

4、私域运营社群的分工模型

实操部分：

私域社群规划全流程工具表

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

第四模块：私域运营精准引流

1、私域运营的产品与用户分层体系

2、私域运营线上引流路径与策略

3、私域运营线下引流路径与策略

4、私域运营的老用户激活路径与策略

实操部分：

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

第五模块：私域运营裂变增长

1、私域运营与裂变增长的路径规划

2、私域运营裂变种子用户寻找

3、私域运营裂变活动的设计策略

4、私域运营裂变海报的设计方法

实操部分：



朋友圈浪潮发售流程工具表

第六模块：私域运营内容规划

- 1、私域运营内容规划的信任核
- 2、私域运营内容池的用户信任计划
- 3、私域运营的内容长效机制
- 4、私域运营不同类型的内容策略

实操部分：

社群日常维护执行工具表

社群互动方案工具表

私聊方案规划表

个微/企微号内容运营执行表

@本课程内容模块可以进行拆分，定制培训

©本课程内容由李明杰独立开发，拥有版权

李明杰

资深新媒体领域导师

互联网化转型升级操盘手

IP 策划运营操盘手

中国老年学和老年医学学会

文化和旅游分会 运营部主任

北京职工教育协会文化产业促进会 副主任

中国企业短视频大赛 评委导师

研究领域一：

传统企业互联网化转型与升级，互联网时代传统企业商业模式与顶层设计重构，互联网化转型升级的战略布局与实施落地。

研究领域二：

移动互联网时代下，全域新媒体运营与营销的品效模式，短视频+直播的新营销新商业模式，私域流量与私域经营重构新用户资本模式，企业如何进行全域新媒体战略规划和运营实施，达成品效合一的目标。

研究领域三：

超级 IP 系统的打造，企业家、创业者、经理人如何提高个人品牌和个体价值，如何将个人 IP 与企业 IP、产品/服务 IP 相互链接形成商业 IP。

研究领域四：

文旅产业创新营销与农村电子商务，文旅产业、项目与文化、文娱产业如何相融合，文旅产业、项目如何进行创新营销，提升运营、服务、客群；农村电商运营，县域电商，电商扶贫。

主讲课程：

训练营：《全域新媒体运营训练营》、《短视频品效合一训练营》

《短视频+直播达人训练营》、《私域经营训练营》

《超级 IP 系统打造训练营》、《内训师线上培训提升训练营》

工作坊：《全域新媒体营销系统工作坊》

《短视频品效运营系统工作坊》《直播电商与主播达人工作坊》

陪跑营：《抖音电商孵化陪跑营》《全域新媒体孵化陪跑营》

定制课：更多新媒体领域内容可根据需求定制课程，欢迎咨询！