

# 《全域营销赋能渠道拓展》

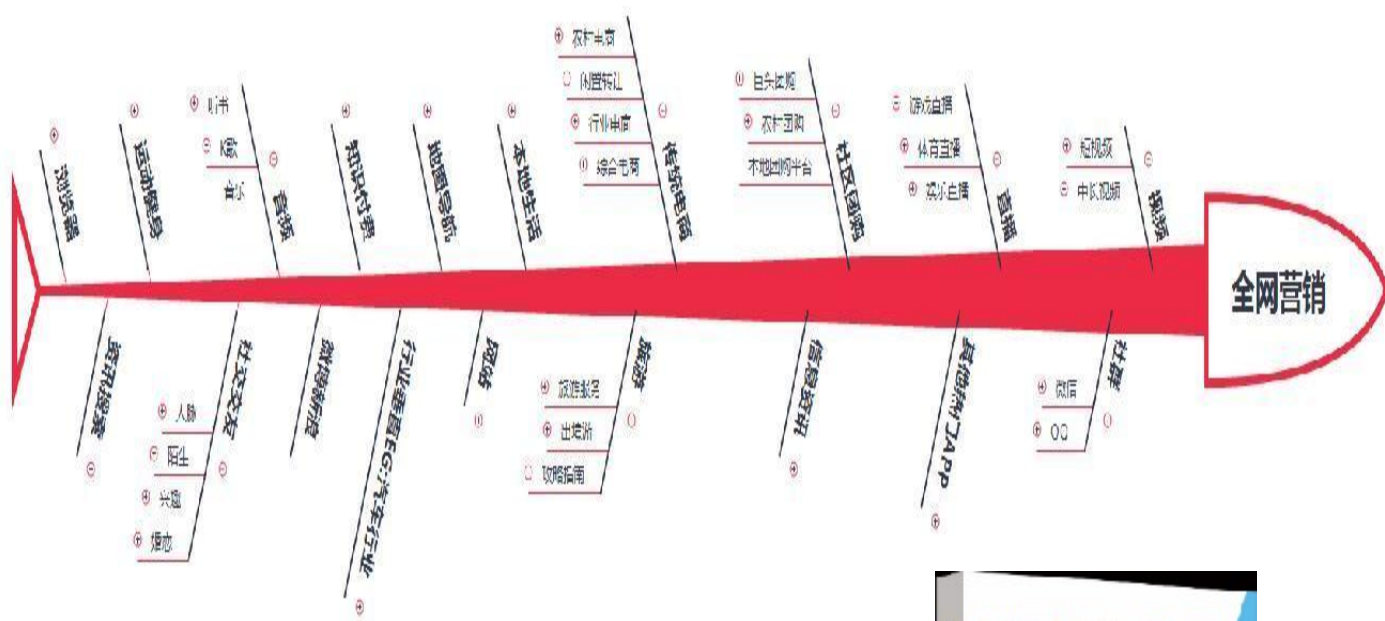
----打破传统创新拓展渠道！

## 第一部分 打破传统思维 抓住时代机遇

1. 狼来了变天了！时代的机会在哪？
2. 接轨新时代，必备 9 大思维
3. 创新，你也可以！
4. 未来的商业形态大预言
5. 新媒体营销之组合拳打法（3 度空间 4 大循环 8 大结合）

注：本章可以简单讲，实现目标：

- ①明确方向，坚定信心。
- ②寻找新渠道，新出路。
- ③学思维，懂逻辑，搞创新。



注：《全网营销组合拳打法》

把新媒体分成 19 大类，

可根据客户情况选择新媒体工具，

形成组合拳打法。



## 第二部分 私域营销引流

序言：社群营销--营销中核武器！

1. 流量时代：公域流量 VS 私域流量
2. 社群营销--私域流量大本营，线上营销成败之根本！

## 一、IP打造----7 维度让客户一见钟情记住你？

- 1、 微信名称--打造过目不忘的金字招牌
- 2、 微信头像--设计眼前一亮的商标 logo
- 3、 个性签名--展现独具一格的人设情怀
- 4、 微信号--抢注好记易传播的营业执照
- 5、 朋友圈封面--设计舒心夺目店铺门脸
- 6、 朋友圈--打造吸睛瞩目的展示橱窗
- 7、 微信群--装修富丽超值的店铺内堂

⇒ 课堂成果输出：《吸睛微信 7 维营销模型》；

※ 以小组为单位，可选小组中任意 1-2 人，为其量身定制社群 IP（至少包含：微信头像、微信昵称、群内昵称、个性签名、微信号、朋友圈封面）。

## 二、朋友圈装修----打造吸睛夺目的展示窗口

- (1) 要想成功？必先避坑！
- (2) 3 种文案技巧种草互动
- (3) 自编自演实现羊群效应
- (4) 图文巧配声音技高一筹
- (5) 如何激活朋友圈僵尸粉
- (6) 如何在广告中插播广告
- (7) 重点宣传如何杀回马枪

⇒ 课堂成果输出：《好人设“朋友”圈营销方案》；

※ 以小组为单位，选小组中 1 人，为其量身定制“朋友圈”好人设，并制定朋友圈宣传方案，并列出行动计划。

## 三、引流涨粉----如何让你喜欢的人关注你？

### （一） 引流加粉

1. 诱饵设计 8 原则--如何设计一见动心的诱饵？
2. 知识引流--如何用免费知识获得超值粉丝？
3. 以课带客--如何用培训提升价值精准吸粉？
4. 门庭若市--如何能人气爆棚形成羊群效应？

### （二） 跨场抓羊

1. 抓羊诱饵--如何设置诱饵吸引客户加粉？

2. 抓羊防踢--如何团队协作抓羊防止被踢？

3. 吸星大法 9 式--如何让客户主动来加你？

1 广告式、②问答式、③化尴尬、④@大法、⑤增熟悉、⑥先擒王、⑦专用包、⑧传声筒、⑨价值钩

4. 特洛伊木马--3 套方案教会混进对手群？①侦察兵②无间道③间谍战

### (三) 跑马圈地

----如何利用兴趣快速建群圈粉？

⇒ 课堂成果输出：《引流吸粉“百日万粉”方案》；

※ 以小组为单位，规划引流方案，设置引流鱼饵，从多种途径，实现目标：3 个月内，每位销售员，吸粉达到 6000 以上粉丝；建群建 10 个群以上，群成员 4000 以上；

## 四、裂变引流----如何让客户当自家生意努力介绍？

1. 如何线下线上互动让客户主动发朋友圈 4 绝招？

2. 如何巧妙提醒和引导顾客拍照分享传播 7 技巧？

3. 病毒子母卡--如何让老带新利益捆绑三方受益？

4. 蹭热点借热度--热点就是焦点，如何借势传播？

5. 新零售拼多多--拼团是最好的传播理由和动力！

6. 超预期自传播--细微着手四两拨千斤感动客户！

7. 异业联盟合作--如何能 1 换 1=2, 1 换 N=N+1?

⇒ 课堂成果输出：《裂变转介绍方案》

※ 以小组为单位，制定一套裂变转介绍方案，实现客户自愿引荐朋友进群，或者带朋友到线下门店，最好能实现线上线下互相加持。

## 第三部分 短视频引流

1. 把脉摸透短视频 5 句话

(1) 很困难，因为你没深入！

(2) 很简单，只要你会技巧！

(3) 人人行！只是你没找到点！

(4) 懂窍门，让你事半功百倍！

(5) 会借势，万物皆可为我所用！

2. 如何轻松拍摄出大片视感

(1) 8 种运镜手法拍出微电影视感

- (2) 5种景别方式调度镜头和视角
- (3) 4种整体构图法提升画面质感

### 3. 热点是流量的爆点

- (1) 如何借助热点蹭流量？
- (2) 蹭热点需要搞懂内在规律
- (3) 蹭热点流量思维训练

※ 课堂成果展现：以课堂小组为单位，输出 1-2 个视频，要求：至少 2 人出境，至少应用 4 种运镜手法，至少 3 种景别方式，要借势上近期一个热点。

可以现场打分和点评，也可课后完成。

## 第四部分 直播引流

- 1. “社群+直播”模式天龙八部（某家电的案例）
- 2. 我是演员！
- 3. 美，你也可以！
- 4. 有特点才是吸引力！
- 5. 18大创新方式吸引眼球出奇制胜
  - (1) 特别的角色创造特别的效果
  - (2) 角色扮演让名人替你推销
  - (3) 单口相声 vs 群口相声 vs 小品
  - (4) 巧选嘉宾带客体验为顾客代言
  - (5) 趣味街访顾客互动未知吸引兴趣
  - (6) 深入客户场景直播连线增粉增效
  - (7) 细分专场更易引流和留客成交
  - (8) 跨界嫁接易出吸睛新招
  - (9) 游戏形式增加互动更好玩更珍惜



※ 课堂成果展现：以小组为单位进行现场 PK，每组直播 3-5 分钟，要求：至少 2 人出境，要求人物服装或者造型有特点，直播场景有亮点，直播方式新颖有创新点。

通过各组和现场人员打分综合评比，胜者奖励，落后者做游戏。

## 第四部分 平台电商引流

- 1. 传统平台电商：天猫、淘宝、京东、拼多多等；
- 2. 兴趣平台电商：抖音、快手等兴趣电商平台；

## 第五部分 本地生活引流

1. 大众点评、美团等；
2. 抖音、快手等的本地生活；

## 第六部分 社区团购引流

1. 独角兽的团购平台；
2. 集合团长的“借船出海”（包括正规军+野战军+游击队）

⇒ 课堂成果输出：《\*\*公司全域营销组合拳方案》

※ 根据公司具体情况，制定新媒体组合拳打法，并制定不同阶段的实施计划。

## 发财凤尾：

1. 如何抓住时代“危机”中的“机”？
2. 赚钱才是硬道理！