

《新媒体营销--组合拳打法》

----让你的企业新媒体真正赚钱！

【课程背景】

- 未来已来，你来了么？你的思维模式真正进入新时代了么？
- 我们已经进入全新的数字化营销时代，你的营销方式数字化了么？
- “新媒体、全媒体、融媒体、新零售”新时代你跟上了么？
- 团队木桶配齐了么？定位准确么？战略方向对么？行动了么？
- 是不是看同行都在做，落后了，你慌了？
- 是不是病急乱投医，过河随大流，没有明确方向？
- 是不是匆忙上马，费时费力费钱，发现没出成绩？

人人都想抓住这波“时代红利”，但是多数投入打水漂！因为根本没搞懂：全网营销各平台特点？各自优劣势？内在逻辑？运行机制？流量密码？有哪些大坑？各平台如何配合？……

《全网营销组合拳打法》把新媒体分成 19 大类，剖析各类平台特点，根据不同行业，不同的发展阶段，找到最适合的组合拳打法。形成单平台涨粉内循环、全网多平台互持外循环、线上线下结合互动循环，3 大循环助推滚雪球式联动发展！

如果走错方向不仅是人力物力财力的损失，而是错过了整个时代！《全网营销组合拳打法》让你赢得时代！

【授课对象】 企业家、中高层、营销人、新媒体人

【授课方式】 案例剖析+视频辅助+情景式体验交互+实战演练

【授课时间】 2 天（6 小时/天）

【课程大纲】

注：

- 1、课程内容可根据客户最后确定的时间，跟客户进行调研和沟通后，进行针对性调整。
- 2、课程每个知识点都有对应案例，实现互动，应用到我们福临门营销场景，并落地可执行方案。

第一部分 探索新媒体逻辑 抓住时代大机遇

1. 狼来了变天了！时代的机会在哪？
2. 新媒体营销大困局之解决之道
3. 解密新媒体营销成功的底层逻辑

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：很多人尽管在做新媒体，但对于传统营销方式的固化思维和本能反应，用新媒体成效不大，没认识到“未来不做新媒体就没有未来”，要坚定新媒体必须做、尽早做、好好做！

②学思维，懂逻辑：为什么大家用不好新媒体，因为浮于表面，“只有切换新媒体思维，懂得并运用内在逻辑，才能用好新媒体武器赚大钱”

③比差异，组合拳：当下新媒体泛滥，要想赚钱必须比同行有优势，这就要创新、差异化、组合拳打法（把新媒体分为 19 大类，不同企业不同阶段不同的组合拳打法）

第二部分 轻松玩赚私域营销

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面
- 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. 牧场裂变--如何 3 种途径混进无限牧场？
5. 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、互动变现----如何谈一场完美恋爱成功完婚？

1. 玩红包--你真正懂红包 16 种玩法技巧么？
2. 变魔术--如何让客户保持期待维持热度？
3. 惯毛病--如何让客户进群打卡成为习惯？
4. 晒晒晒--如何通过生活秀让买家嗨起来？
5. 流水线--如何规范日程表来运营标准化？
6. 特别的你--如何维护好老客户成为知心朋友？
7. 人脉资源--如何维护好客户档案提升成交率？
8. 营销 7 部曲--如何进行 5+1+1 剧本式营销？

⇒ 课堂成果输出：《最佳红包策划方案》或《“流水线”群运营素材日程表》；

※ 以小组为单位，制定一套红包互动方案，要求包含 14 项内容，方案给到促销员即可轻松学会，不仅能活跃气氛，还要达到引流或转介绍功能。

※ 以小组为单位，根据“贵宾客户群”情况，针对性制定《“流水线”群运营素材日程表》，按周进行规划，每日至少 3 次以上素材互动。

五、裂变传播----如何让客户当自家生意努力介绍？

1. 如何线上线下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. 不零售拼多多--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。

六、危机管理----如何避免三者风险防婚姻破裂？

1. 指责产品或服务问题怎么办？
2. 恶意诋毁/对手抹黑怎么办？
3. 常见社群吵架互怼怎么处理？

⇒ 课堂作业建议：《企业私域营销方案手册》；

※ 基于营销诉求，以课堂小组为单位，完成一套社群营销全流程方案设计，要求包含 IP 打造、引流、运营、促活、复制、长久，并流量变现，实现 4 次收款：成交、复购、锁客、裂变转介绍！每个环节至少拟定一种方法方案或者技巧。

第三部分 营销组合拳打法之核心 3 剑客

注：第三部分每个课题都是 1-2 天课程，以下为节选部分可根据客户情况选择：

一是：短视频和直播要想成功，大家忽略的、做错的、没看懂逻辑的；

二是：特别做容易学会上手的，技巧型的，效果明显的；

一、玩赚短视频营销

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。

二、玩赚直播营销

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

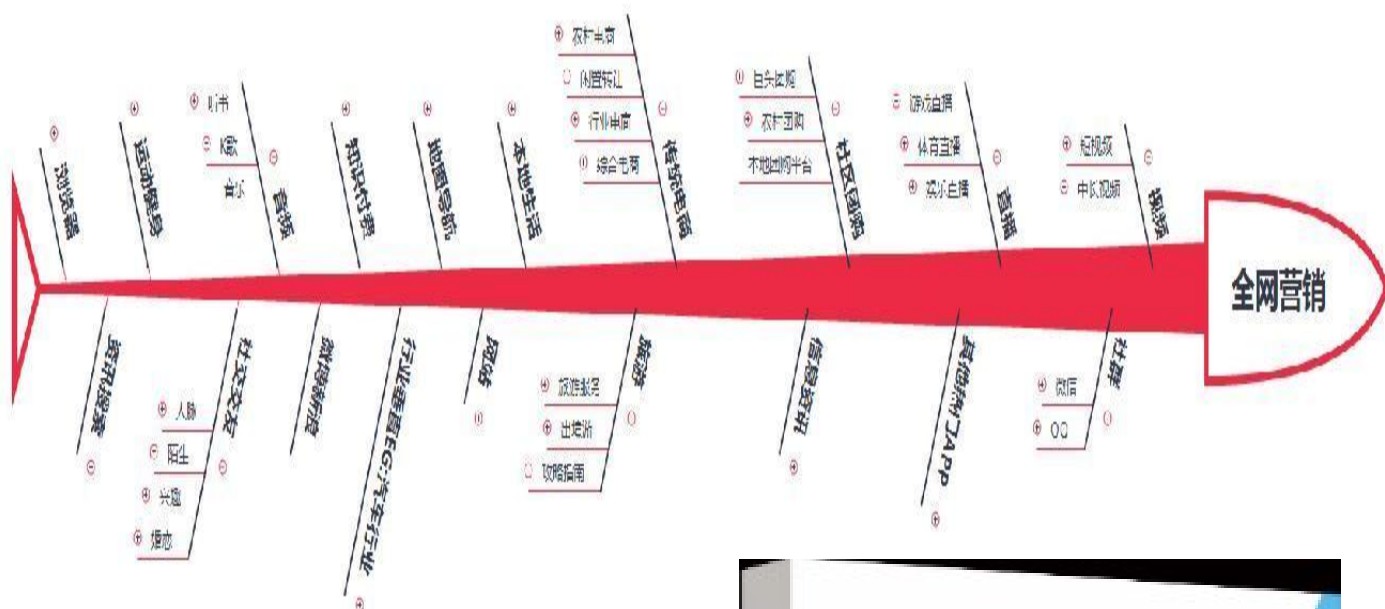


- (6) 深入客户场景直播连线增粉增效
- (7) 细分专场更易引流和留客成交
- (8) 跨界嫁接易出吸睛新招
- (9) 游戏形式增加互动更好玩更珍惜

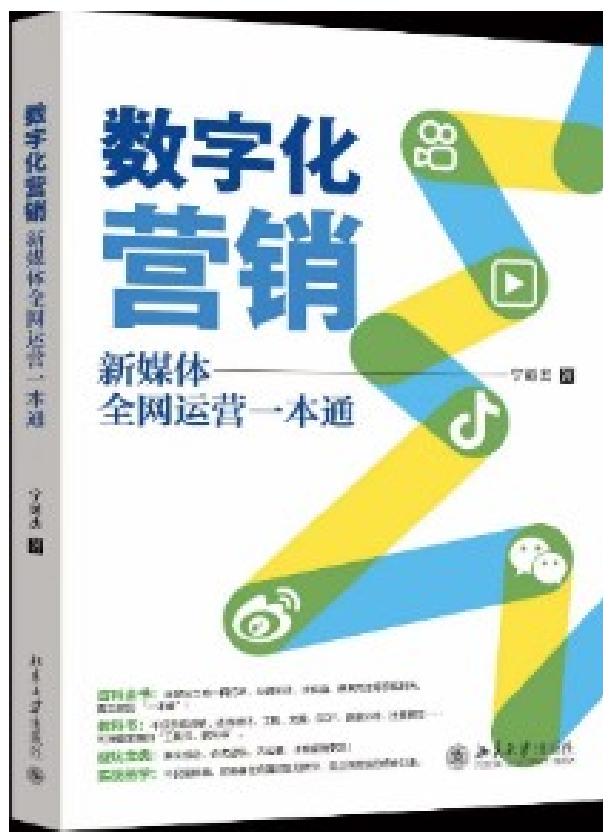
※ 课堂成果展现：以小组为单位进行现场 PK，每组直播 3-5 分钟，要求：至少 2 人出境，要求人物服装或者造型有特点，直播场景有亮点，直播方式新颖有创新点。
通过各组和现场人员打分综合评比，胜者奖励，落后者做游戏。

第四部分 玩赚新媒体营销组合拳

一、单打独斗 VS 组合拳打法



《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。



二、其他组合拳打法举例

1. 私域营销：

基于微信生态圈的私域营销，
包括微信个人号、朋友圈、小程序、公众号、视频号、微信群等生态。

2. 视频营销：

- 短视频
- 中视频

3. 直播带货：

- 公域直播；
- 私域直播；

4. 平台电商：

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

5. 本地生活：

- 大众点评、美团等；
- 抖音、快手等的本地生活；

6. 社区团购：

- 独角兽的团购平台；
- 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！

