

# 《玩赚社群营销·之实战宝典》

## 【课程介绍】

手把手教授从筹备到 IP 打造、建群、引流、经营、促活、成交、复购、锁客、裂变、复制并维持社群长久热度的详细方法。为客户量身定制落地方案，打通线上线下，构建超级客户牧场，让流量迅猛增长，告别流量少获客难！牧场洗脑实现成交转化，并复购、锁客、裂变转介绍！

本课程不仅学会私域流量的增粉内循环和运营营销，还会让学员了解公域与私域流量的互持循环和线上线下互动循环，充分利用抖音等短视频、直播、小红书、头条等资讯平台等公域流量，互动引流、转化成交，形成以社群营销为大本营的全网营销组合拳！

未来不做社群营销，就没有未来！社群、私域是真正的、可控的、核心客户资产。

课程通篇用案例进行讲解更透彻，注重实战落地。课程 70%内容为原创！

课程融入了创新策划，总结了从实战中来的奇思妙想，新奇的创新营销方案将让你在行业中脱颖而出！

## 【课程收益】

- 1、如何跟上时代，借社群营销东风，抢占移动互联网红利？
- 2、如何引流、粉丝转介绍、爆群和群裂变？如何迅速拥有 10 万+粉丝？
- 3、如何做好社群架构？如何良性运营，并能长久保持社群热度？
- 4、如何真正转化成利润？实现 4 次收款：成交、复购、买卡锁客、裂变转介绍！
- 5、如何实现公域流量、线下流量、电商流量、资源流量等，流量商业转化变现？
- 6、如何帮员工打造个人 IP？手机就是武器，闲暇也能赚钱，真正实现全员营销！

**【适宜人群】** 企业家、中高层、营销人、新媒体人、全体员工（实现“真正全民营销”）

**【授课方式】** 案例剖析+视频辅助+情景式体验交互+实战演练

**【课程设置】**：1-2 天（6 小时/天）

## 【课前通知】

课程内容：《玩赚社群营销--实战宝典》

都知道社群营销威力巨大，是移动互联网时代的核武器！但你身边有几个做好社群了？

发挥社群营销威力 10 步走：IP 打造、引流、运营、促活、成交、复购、锁客、裂变、复制、长久。

--如何引流、流量转化、粉丝转介绍、爆群和群裂变？

--如何经营粉丝？良性发展，持续活跃，保持粘性，成为忠粉？

--如何流量成利润？实现 4 次收款：成交、复购、锁客、裂变转介绍！

--如何帮员工打造个人 IP？手机就是武器，闲暇也能赚钱，真正实现全员营销！

本课将从实战案例中给你答案！

## 【课程大纲】

**序言：社群营销--营销中核武器！**

社群营销--私域流量大本营，线上营销成败之根本！（实战案例解析）

## 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. 形象如何定位提升好感？
3. 组合内容打造爆棚人设
4. 如何把握广告黄金时段？
5. 视觉呈现打造品牌店面
6. 3 种文案技巧种草互动
7. 如何占有尽量大广告位？
8. 自编自演实现羊群效应
9. 巧用提醒功能触达目标
10. 共同好友互动提升信任
11. 图文巧配声音技高一筹
12. 链接要有观点增强互动
13. 如何激活朋友圈僵尸粉
14. 如何在广告中插播广告
15. 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、建群装修-----如何打造展示自我的舞台？

### （一）运筹帷幄

1. WHY—首先明确建群的目标导向？

2. WHAT--在你这你能给群员什么？
3. WHERE--你的社群只是微信群么？
4. WHO—怎样画像让你群员更精准？
5. WHEN--你何时开建最易成功呢？
6. HOW--社群变现 8 方案适合哪种？

## (二) 建群有术

1. 如何命名吸睛好记的社群名称？
2. 如何创造走心的社群 Slogan？

## (三) 经营有方

1. 组结构--怎样分工说相声让玩群更轻松？
2. 定规则--我的江湖如何定合理江湖规矩？
3. 巧运营--规范六步走，轻松玩转群运营！
4. 强大的企业微信功能，让运营如虎添翼！

⇒ 课堂成果输出：《客户群标准打造方案》；

※ 以小组为单位，选小组中 1 人，根据其单位情况为其的“贵宾客户群”，制定群名称、广告语、结构方案、群规则、和运营计划。

## 四、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. 五步满群法--如何用规范 5 步快速建群爆群？
3. 免费知识--如何用免费知识获得超值粉丝？
4. 太公钓鱼--如何设置鱼饵能坐等愿者上钩？
5. 拓客神器—如何让广告随便发还主动转发？
6. 同病相吸--如何寻找感同身受的精准买家？
7. 以课带客--如何用培训提升价值精准吸粉？
8. 门庭若市--如何能人气爆棚形成羊群效应？
9. 精准搜索--如何通过搜索找到精准客户群？
10. 爆品引流--如何打造爆品和策略吸引眼球？
11. 平台妙用--如何妙用各工具平台对口吸粉？

### (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；

## 五、互动变现-----如何谈一场完美恋爱成功完婚？

1. 变魔术--如何让客户保持期待维持热度？
2. 惯毛病--如何让客户进群打卡成为习惯？
3. 流水线--如何规范日程表来运营标准化？
4. 晒晒晒--如何通过生活秀让买家嗨起来？
5. 猜猜猜--如何让买货卖货变成一种游戏？
6. 挠痒痒--如何触达客户的痒点和兴奋点？
7. 热拍卖--拍卖做直播，引流活跃又卖货！
8. 联欢会--通过节目给生活加料增加黏性？
9. 玩红包--你真正懂红包 16 种玩法技巧么？
10. 限时秒杀--如何组织一场线上大型抢购会？
11. 互动轰趴--线上聊天百遍，不如线下一面！
12. 破冰行动--如何和新人拉近距离做好留存？
13. 借脸吃饭--万物皆可借，颜值如何无中生有？
14. 特别的你--如何维护好老客户成为知心朋友？
15. 人脉资源--如何维护好客户档案提升成交率？
16. 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。

## 六、裂变传播----如何让客户当自家生意努力介绍？

1. 客户分享凭什么--分析客户动机引导客户分享！
2. 如何线上线下互动让客户主动发朋友圈 4 绝招？

3. 如何巧妙提醒和引导顾客拍照分享传播 7 技巧？
4. 拒绝拖后腿--如何不给客户任何利益也自传播？
5. 攻占朋友圈--用好朋友圈就占有客户社群人脉！
6. 重赏有勇夫--如何合理利用赠品促进主动传播？
7. 病毒子母卡--如何让老带新利益捆绑三方受益？
8. 借花来献佛--如何通过熟人信任分发礼物拉客？
9. 蹭热点借热度--热点就是焦点，如何借势传播？
10. 甩包袱得共荣--如何让客户放下包袱放心推荐？
11. 不零售拼多多--拼团是最好的传播理由和动力！
12. 超预期自传播--细微着手四两拨千斤感动客户！
13. 做公益得大果--如何借助公益的力量消费扶贫？
14. 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。

## 七、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？
4. 如果群被群员投诉如何应对？
5. 消息错发的最佳应急处理是？
6. 群老旧混乱和解散注意事项？
7. 如何巧妙养号降低封号风险？

⇒ 实战作业建议：《企业私域营销方案手册》；

※ 基于营销诉求，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。