

《新流量生态下的获客渠道》 ——一个人 IP 的打造与推广

主讲：苏轼老师

【课程背景】

在传统获客渠道逐渐失效，获客成本越来越高，导致传统渠道与用户和企业获客需求的不匹配之下，个人 IP 凭借信任属性、精准的触达能力，成为新流量生态下低成本、高转化的获客核心载体。

本课程主要针对：流量生态的迭代，传统获客路径失灵，公域流量（如三方、传统电商）进入“存量竞争”，获客成本持续上涨，且用户的信任度也在下降，同时私域流量（如社群、个人微信）成为流量沉淀的关键，但需要个人 IP 作为“信任入口”才能高效转化，否则容易花费巨大代价后沦为“广告群”，而当下用户购买前，更倾向于“个人 IP 内容”判断专业度和可信度，而非单纯依赖品牌背书，例如用户选择理财顾问时，会有限关注“输出理财干货的 IP”，而非仅看机构名称，个人 IP 逐渐成为信任中介。同时对个人创业者而言，个人 IP 是低成本打开知名度、获取客户的核心方式，而对企业而言，“员工 IP”“创始人 IP”能弥补品牌的人性化缺失，比企业官方账号更易拉近用户距离，两者均需系统方法落地 IP 获客。

【课程收益】

- 学会个人 IP 打造与推广的落地方法
- 通过个人 IP 打造获得更多客户资源
- 将客户资源有效的转化为业务结果
- ZO 时代如何与获得的客户打交道
- 如何用微信及辅助工具经营客户

【课程对象】 保险公司内勤及销售人员的

【课程时间】 0.5—1（6 小时/天）

【课程大纲】

一、建立个人 IP

1. 个人 IP 的经典案例

- 雷军的“创始人 IP”将品牌营销玩到极致
- 董宇辉的“才气 IP”将与辉同行进行到底
- 罗永浩的“真还传 IP”将流量变为巨大财富
- 曹云金的“背叛师门 IP”将相声专场开到爆满

课堂互动：你还能说出哪些成功的个人 IP 和他的经营方式？

2. 如何建立个人 IP

- 打造你的个人 IP 定位
- 让更多的人来关注你
- 获得更多的免费流量

3.如何经营朋友圈推广你的个人 IP

- 寿险营销模式的变迁
- 微信营销的两大板块
- 擅用微信推广 IP 属性

二、新流量生态如何获客

1. 流量生态的打通

- 太二酸菜鱼：流量生态的第二次打通
- 从线下到线上：流量生态的第一次打通
- 从公域和私域：打口井，让你免费触达客户

案例：太二酸菜鱼的经营方式

2. 私域模型的建立

- 私有化：私域这口井是你的，你用免费，别人用收费
- 复购率：摊销降低越来越贵的私有化初次获客成本
- 转介绍：如何将客户服务做到极致从而降低获客成本

3.ZO 时代如何与获得的客户打交道

- zqsg 的特殊含义，00 后已经成为你的客户了
- 了解不同时代客户的特征：迷茫、自信、独立
- 掌握 ZO 时代客户的 9 个底层逻辑

三、让世界看见你

1. 营销员获客遇到的难题

- 缺少人脉资源
- 缘故市场消耗殆尽
- 开发新客户不知道如何开口

2. 微信营销的优势

- 营销成本低
- 信息达到率高
- 营销范围广泛
- 营销方式多元

3. 微信群的经营

- 建立初始微信群
- 微信群的裂变

- 添加好友客户
- 客户线上经营
- 线下服务成交

4. 客户经营辅助工具

- 生日管家、微信公众号、视频号