

# 《“高精”圈层营销—高效而精准的新营销模式》

主讲：秦超老师

## 【课程背景】

在日益激烈的市场竞争态势下，传统的商业运作模式不断被挑战，销售也出现了更具有特点的新变化：体验和感受日益成为销售行为的主要依赖元素。

对于销售对象来说，将单一的个人客户思维转变为具备一定联系的“群体化”运作思维，以圈子共性与特点作为群体中每个人的连接纽带并最终导向目标产品（服务）日益成为营销的新主流。如何找到并运营这些精准的圈子？如何有力快速的进行圈层营销？，是本课程主要解决的核心问题和提供的价值。

## 【课程收益】

- 了解圈层营销的基本理论和价值
- 掌握四步关键的圈层营销运作体系
- 学习圈层客户分层的 MAN-I 模式
- 了解圈层运营的核心三角策略
- 掌握圈层销售的 SV 法
- 通过学习能够自行设计圈层营销方案

## 【课程特色】

- 以实战为导向、以大量讲师实战案例为基础
- 注重理论转化为实际工作的运用
- 以学员为主，激发学员潜能，形成我要学、我在学的良好状态

## 【课程对象】

市场、销售条线员工与管理人员

## 【课程时间】

2 天（6 小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、什么是圈层营销？价值几何？

#### 1. 圈层与圈层营销

- 圈层的定义与理念
- 圈层营销的定义与核心价值
- 基于业绩公式与销售流程的圈层营销价值分析
- ◇ 业绩公式的四大板块与圈层营销的关系
- ◇ 销售八大流程与圈层营销的实战价值
- 圈层营销的发展现状与思考
- ◇ 有用户无粉丝

- ◇ 有产品无关系
- ◇ 有品牌无 KOL 圈层
- 2、新时代圈层营销的特点与价值
  - 圈层营销的特点
    - ◇ 主动营销
    - ◇ 精准营销
    - ◇ O2O 立体覆盖
    - ◇ 趣味、利益、互动、个性化四位一体
  - 圈层营销的核-核心价值
    - ◇ 价值与使用价值、体验价值
  - 圈层营销的外延 – 精神附加值：
    - ◇ 非理性的精神诉求：身份、稀缺、时尚……
  - 产品（服务）设计与客户需求点的对应
    - ◇ 客户的需求层次
    - ◇ 产后（服务）对不同层次需求的满足
    - ◇ 基于客户经济状况的心理归属分析

## 二、圈层营销的四大核心之“圈”

### 1、圈定客户—从公域、它域到私域的转变

- 公域的概念
- 它域的概念
- 私域的概念
- 私域流量的来源
- 私域的特点
  - ◇ 高难度
  - ◇ 高粘性

### 2.圈层的建立—人脉建设

- 人脉的概念
- 人脉资源的来源
- 人脉资源规划
- 精准圈定高价值人脉
  - ◇ 价值人脉画像
  - ◇ 聚焦核心客户

现场演练：圈出你的人脉层→设定你的用户画像→精确圈层范围

### 三、圈层营销的四大核心之“层”

#### 1、深入洞察你的用户

- 常规情况
- 经济基础
- 消费动机
- 消费心理
- 消费习惯
- 兴趣偏好

#### 2、用户需求分析与层级划分

- MAN-I 模型的运用
- ◇ MAN 营销实现度分析
- ◇ I 过程行为偏好分析

#### 3、让用户自己体现价值

- 客户需求的深度挖掘
- ◇ 从场景入手——营早场景化的体验与问题
- ◇ 以“别扭”为突破点——找寻潜在的、隐藏的客户需求点
- ◇ “撕开伤口”——帮助客户洞察需求
- ◇ “满足爽点”——以正反价值的对比帮助客户解决痛点，产生“爽点”

案例：从普通会员到钻石会员的转变

### 四、圈层营销的四大核心之“营”

#### 1、圈层经营的三角策略：以结果为导向的圈层运作全流程

- 产品（服务）：精准推送、品牌价值
- 运营：高粘高频、情绪依赖
- ◇ 不同层级的运营策略：年龄层、性别层、经济层……
- ◇ 圈层活动运营分类与分析
- 销售：大音希声、欲取先予

实战案例分析：圈层经营之业绩倍增的秘密

#### 2、圈层运营的价值闭环

- 圈层核心价值
- 圈层理念呈现
- 圈层规则
- 圈层资源的价值化：纵向价值与横向价值

现场演练：圈层运营方案设计

## 五、圈层营销的四大核心之“销”

### 1、销售推进

- 固化圈层资源
- O2O 的转化
- 圈层推广：爆点冲击、抢占心智
- 圈层销售秘籍：SV 销售模式
- ◇ S:场景营销如代入
- ◇ V：高效的价值呈现与体验
- ◇ 案例分析：为何有如此的销售魔力

### 2、深度销售影响力的塑造与挖掘

- 圈层客户的感知体验升级
- ◇ 圈层客户体验提升的关键点
- ◇ 体验提升关键点的操作
- 影响力中心建设：以一抵百的销售理念
- ◇ 案例分析：乔吉拉德的销售生涯
- ◇ 影响力中心建设

## 六、工作坊—圈层营销方案的制定与共创

### 1、分组研讨、演练+“世界咖啡法”共创+讲师点评