

传统企业互联网+转型系列实战课程之：

《“微”机四伏》--新微商生存法则

课程背景：

互联网带来的跨界转型浪潮正以前所未有之势颠覆传统行业，那些你不知道的竞争对手“跨界”而来抢了你的市场份额，同时，互联网对传统企业的改造与融合也在悄然发生着，企业与企业之间、行业与行业之间的疆界将被打破，这是一个超过万亿的巨大商机，也是一次产业格局大洗牌的机会。

今年春晚央视四位主持人都提到了移动互联网，句句离不开朋友圈、点赞。春晚不再提阿里巴巴、不再提淘宝、今年的主题是微信朋友圈，这就是趋势！！

2016年移动互联网模式将重创所有的实体店和网店，一场新的移动互联网风暴正在改变一切。

传统企业互联网+转型系列实战课程之：《“微”机四伏》——新微商生存法则，老妖为你解读移动互联网带给传统企业的新机遇，以新的思路创新的方法帮助传统企业揪住移动互联网带来的新商机，快速成长为移动互联网的弄潮儿。

今天 90%以上的消费者都离不开手机，

在这个谁拥有消费者谁就拥有核心竞争力的时代，让你的产品进入消费者的手机就是最有效的营销！

-----老妖苏静

课程特色：

实战经验、实用理论、互动性强、实用工具、解决难题

课程收获：

1、通过教学让学员能够真正理解移动互联网带来的新商业机会

- 2、了解并熟知快速建立一个能自动化营销的公众账号
- 3、通过教学互动学员能够用方法与工具维系顾客
- 4、学会用工具将让粉丝爱上你的广告并为你的广告买单
- 5、熟悉并掌握微商策略落地实施的运营方法让关注转化为真金

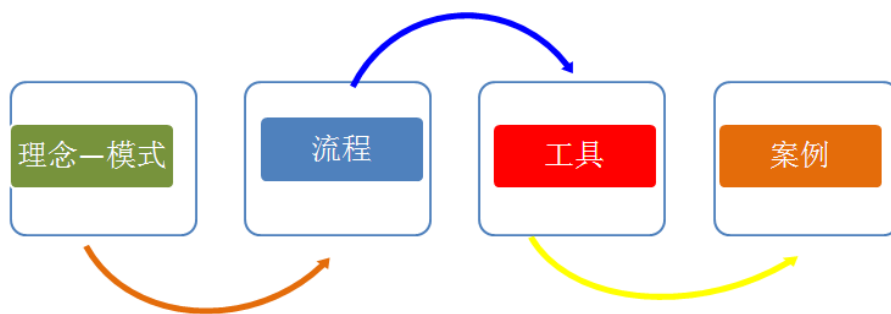
课程时间：1-3天

授课对象：传统企业的老板、创始人、传统企业中高层管理人员

授课形式：

课堂讲述、案例分析、短片播放、图片展示、个性解答

课程模型：



课程内容：

《“微”机四伏》--新微商生存法则

入门篇：掘金微商

一、基础篇：破局——解读微商

1. 解读微商

1) 什么是新微商

2) 微信营销不等于微商

3) 用正确的心态微商

2. 做微商无法抗拒的理由

1) 微商卖家超淘宝卖家

2) 易操作\易入门

3) 易掘金易成功

3 . 坚定我的微商路

1) 重视自己的个人品牌

2) 微商应抛弃的三大思维

3) 快速转型微商的根本

案例：芭睿芭睿的微商之路

二、微商的定位：选择比努力更重要

1 . 模式定位

1) 微商的四种存在类型

2) 微商的五种创业形式

3) 微商的赚钱模式分析

2 . 产品定位

1) 微商产品基因

2) 微商产品选择策略

3) 微商产品卖点的挖掘

3 . 初级微商入门篇

1) 适合做微商的特质

2) 微商的前期准备细项

3) 微商如何找到组织

案例：一款冻干粉卖出十万瓶

三、运营篇：微商角色完美转换

1. 微商的营销策略

- 1) 自媒体明星的打造
- 2) 微商利器情感营销
- 3) 打造微商社群

2. 招募分销商的基本策略

- 1) 坚定的创业梦想
- 2) 团队价值观的践行
- 3) 服务团队的打造

四、工具篇：工欲善其事必先利其器

1. 分销模式工具选择策略
2. 直销模式工具选择策略

二、中级篇：微商精准引流秘籍

一、用微信撬动市场

1. 不花钱让你“名满天下”

- 1) 让粉丝愉快地阅读你的微信内容
- 2) 用互动霸占粉丝的空闲时间
- 3) 让你的微信朋友圈提升 400%的赚钱能力

2. 磁力吸粉大法

- 1) 到鱼群常去的地方钓鱼
- 2) 催醒睡眠客户召回老朋友
- 3) 专业技术帮助他人成长术

案例：种子粉丝养成记

4) 我的 500 位天使好友

二、线上线下一体化营销

1. 体验式营销增加用户粘性

1) 象卖西瓜一样卖体验

2) 让消费者感知产品的诉求点

3) 体验式营销是用来做促销的

2. 线下拓展客户的技术

1) 线下沙龙

2) 付费学习

3) 进入圈子

3. 游戏娱乐支持转化

1) 资源整合

2) 有效娱乐

3) 快乐营销

案例：美帮在线 100 天 4000 万的疯狂

三、微商的客户管理

1. 客户价值分析的四个要点

1) 瞄准客户需求

2) 为客户提供便利性

3) 了解客户群成本

4) 与客户互动沟通

2. 客户生命周期管理

1) 消费频率

2) 消费金额

3) 复购频率

3. 客户关系维护获取四步法

1) 引流从引导开始

2) 强化---重要的事情说三遍

3) 催化---学会让粉丝转化为金子

4) 回应---情感营销是微商的利器

四、现场实操演练：(1.5 小时)

三、高级篇：微商高效运营宝典

一、打造微商品牌

1. 如何成功运营微信、微博号

1) 个人微信、微博的运营核心

2) 微博内容规划要点

3) 微信内容规划要点

2. 服务号、订阅号运营指南

1) 服务号与订阅号的功能

2) 不同号的版面设计

3) 广告推送技术

案例：老妖苏静公众号

二、微商实战技巧

1. 搭建微商矩阵

1) 微信号与移动商城的关系

2) 是团队还是个人

3) 网红是怎么红起来的

2 . 朋友圈的生意模式

1) 熟人经济与用户思维

2) 寻找对产品饥饿的用户

3 . 微商的口碑营销技术

1) 做微商你会聊天吗

2) 快速度与陌生人建立好感

3) 机智应对十万个为什么

4 . 以用户思维开展营销

1) 免费试用拉近与客户距离

2) 加强用户体验做大用户数据库

3) 羊群效应—快速成交

5 . 微商的新营销工具-直播平台

1) 打造网红引爆自己 IP

2) 玩转直播获取用户

案例分享：国名老公引爆自己的三大策略

三、微商团队裂变的秘籍

1 . 微商如何组建团队

1) 利人利己

2) 招兵买马

3) 天下人为我所用

2 . 微商如何扩大团队

1) 挥金如土

2) 师出有名

3) 以学习之名

3. 松散型团队管理要点

1) 以情动心

2) 以财拢身

3) 以学吸人

四、现场实操演练：