

微信维系沟通技巧

【课程背景】

移动互联网时代，微信成为当前主流的营销平台，拥有了多达十亿的用户群。面对这个潜藏巨大商业价值的平台，我们如何做好维系与沟通？如何扩大产品或服务的知名度？如何将微信用户变成自己的客户？如何高效利用朋友圈、微信群创造财富？

如何从让人烦、不信任到喜欢看、追着买？实现微信好友强关系、高黏性，多互动？

本课程从形象优化、建立信任、引导等方面，完成朋友圈强关系到大效果的实现！从微信朋友圈的基础设置、功能应用、打造社群、认识误区等角度，帮助学员更好的使用新媒体工具，做好维系与营销工作。

【课程对象】

客服、客户经理、营业员、各渠道营销策划人员

【课程时间】

2天 (12小时)

【课程人数】

40 人左右

【课程大纲】

一、互联时+微信时代客户维系与营销思路

- 新时期客户行为的变化
- AIDMA 到 AISAS 的转变。
- 互联网+思维的核心
- 互联网思维的三个特征
- 三点式思维

二、微信，一个能改变生活方式的产品

- 微信的客户维系价值
- 微信的客户营销的价值
- 微信个人品牌输出
- 微信企业品牌宣传
- 刺激产品销售
- 维护客户关系
- 线上线下

三、微信维系与营销前的准备

- 客户的分组管理
- 巧获粉丝
- 形象优化
- 微信号昵称取名技巧
- 与众不同的头像
- 印象深刻的个性签名
- 朋友圈封面设置
- 二维码展示功能
- 打造良好的形象
- 打造个人品牌
- 用故事展现理念
- 给自己增加标签

现场演练：学员学会以上工作微信准备的方法与技巧

落地微信设计：重塑你的微信

四、微信客户的信任建立

1、打造让人喜欢的微信客户经理

- 关怀式，先点赞后评论
- 幽默式，打造欢乐氛围
- 服务式，生活温馨提醒
- 热点式，吸引用户眼球
- 原创式，风格不落俗套
- 分享式，传递经验感悟
- 精准式，消息分组推送
- 社群式，线上线下活动

现场演练：学员学会 3 种以上的信任建立方法

2、朋友圈文案“沟通”

- 标题党
- 打造吸引力
- 口碑软文呈现
- 图文并茂更美观
- 打造热卖景象
- 巧妙描绘商品

- 晒单吸引眼球
- 神秘面纱
- 朋友圈沟通注意事项
 - ◇ 倾听用户心声
 - ◇ 文字带入明星效应
 - ◇ 软文不宜过长
 - ◇ 把握软文发布时间

现场演练：学员学会 3 种以上的朋友圈沟通方法

落地练习：结合目前维系政策撰写朋友圈文案

五、微信客户的维系

- 设置问题引导用户
- 制造紧缺效应
- 给客户更多选择
- 激发客户的购买欲
- 消除客户的顾虑
- 维护客户的从众效应
- 应对客户的拒绝

➤ 自信与坚持是关键。

➤ 稳固好客户关系

现场演练：学员学会 3 种以上的维系沟通方法

六、维系沟通中的误区

➤ 矛盾心理。

➤ 忽视产品

➤ 没有个人魅力

➤ 拼命加粉

➤ 转发泛滥

➤ 盲目迷信订阅号

➤ 推销等同于营销

➤ 刷屏就能卖东西

现场互动：对比误区

以上内容将根据企业具体产品，量身定制，均有落地实战维系营销方法与文

案。