

《新媒体运营与营销》

——涵盖了新媒体的思维、流程、方法、实操、运营的全能课程

【课时】 2-24 天（每章之间可以按需求组合或压缩，每章也可单独做 2 天的专项实战培训）

【讲师】 傅一声老师，业内最受欢迎的新媒体培训师之一，知名自媒体大 V，与李佳琦、某娅同时获得“国家互联网营销师”官方权威认证。傅老师对新媒体的全平台、全方面、全流程有着丰富的实战经验，课程以“生动有趣、实战落地”而著称。

傅老师从 2013 年开始专注运营新媒体，各平台累计涨粉 3000 万，本人创作的文章与短视频获得 8 亿次阅读量。长期辅导头部企业，累计培训学员超 12 万人，推动企业数字化转型与创新营销。傅老师遵循“以学员为中心”的宗旨，授课的内容与形式因地制宜，通过线上线下的以培训、辅导、引导促动的方式推动企业进行互联网转型与探索，扩大组织的品牌影响力、完善服务体验、增加市场触点、提升团队业绩、培养个人的线上营销与服务能力。

课程风格：幽默实战、灵活生动；听得懂、学得会、用得上。

- 国家高级互联网营销师



- “直播销售员”认证
- 南通理工企业发展研究院副院长
- 微博/头条/百度签约自媒体
- 国家高级注册培训师
- 国家高级新媒体营销师
- 《新媒体营销》版权所有人
- 青年畅销书作家
- DISC 社群联合创始人
- 老师主要著作：《鱼塘式营销：小成本撬动大流量》《大客户营销》《新媒体系列教材》等。



课程大纲

第一章、互联网思维与模式（提升认知，找对方向）

1. 互联网的发展历程；

2. 后疫情时代，短视频、直播、社交电商、社群、微信、私域流量、自媒体

到底怎么玩？

3. 全媒体营销与数字化转型；

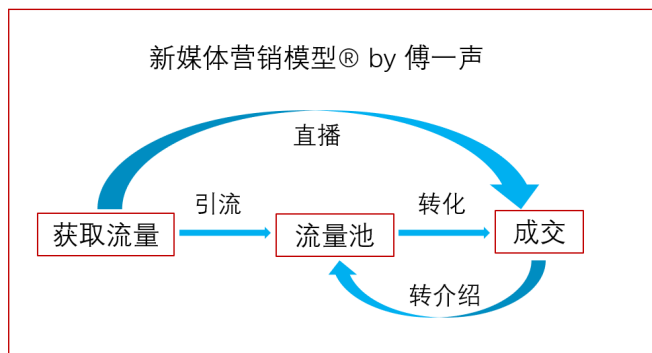
4. 新媒体的用户画像与心智；

5. 新媒体背后的社会心理学；

6. 新媒体背后的传播学；

7. 新媒体背后的营销学；

8. 通路：一个模型看懂新媒体营销通路。



9. 新媒体营销方法论；

10. 互联网思维十二字诀：热点开头、专业结尾、形成闭环；

11. 行业内外的优秀案例分析；

12. 正确认识互联网团队在传统企业中的作用；

第二章、各平台详解与必备的新媒体思维

1. 三种电商的运营逻辑；
 - 搜索电商
 - 兴趣电商
 - 社交电商
2. 公域流量平台：抖音、快手、今日头条、B站、小红书、微信视频号、微博、微视、好看视频等；
3. 私域流量平台：微信、企业微信、小程序、自有APP等；
4. 垂类平台：支付宝、同花顺、雪球等；
5. 以抖音为例的智能推荐算法机制；
6. 平台思维；
7. 用户思维；
8. 数据思维；

第三章、文案写作与自媒体运营

1. 2022年最有效的一个10W+万能文案模板；
2. 快速构思：学会5种文案结构，20分钟快速写出一篇文章；
3. 讲好一个知识：专业内容如何讲得深入浅出,引人入胜？
4. 讲好一个热点：怎样通过时事热点影响用户思维，巧妙种草？

5. 讲好一个故事：怎样讲好故事，打造客户信任感？
6. 怎样写出爆款吸睛标题？学完清清楚楚！
7. 头条号、百家号、公众号等自媒体平台运营；
8. 图文排版规则与技巧；
9. 软文撰写五步法
 - 好标题
 - 讲故事（重点）
 - 亮干货
 - 巧种草
 - 造稀缺

第四章、海报设计与美工

1. 诊断：好海报与差海报鉴赏；
2. 吸睛海报五步法；

练习：构思海报的素材内容；
3. 海报制作工具操作；
4. 字体的传播规律与技巧；
5. 配色的传播规律与技巧；

第五章、H5设计与制作实操

1. H5 的构成；
2. H5 制作流程；
3. H5 文案内容策划；
4. 易企秀的模板使用方法；
5. H5 的美工设计；

第六章、短视频策划、拍摄与剪辑

1. 案例分析：为什么他们能火？
2. 爆款策划六字诀（头脑风暴练习）；
3. 灵感与素材从哪儿来？
4. 高手是如何修炼的？——“洗稿”的道与术；
5. 流量密码（深度拆解）；
6. 企业号（蓝V）破局之道；
7. 拍摄设备详解；
8. 手机高级参数调整；
9. 构图实操；
10. 运镜与转场实操；

11. “剪映”APP 学习；
12. 实操 1：一分钟制作宣传视频；
13. 实操 2：五分钟把文字变成图片；
14. 实操 3：分镜头视频剪辑；
15. 剪辑的常见问题与解决方法；

第七章、抖音运营与推广

1. 看懂平台：你该如何玩转抖音；
2. 看透观众：抖音用户画像与用户行为路径；
3. 摸清电商：抖音电商转化逻辑；
4. 账号运营流程与技巧：注册、装修、养号、算法机制、功能实操等；
5. 抖音爆款视频策划与制作；
6. 如何上热门？
7. 抖音的 12 种流量获取；
8. 直播运营与转化；
9. 抖音电商与直播带货；
10. 三类主播能力提升培训；
11. 抖音引流与变现；

12. 广告投放与数据分析；

第八章、视频号运营与推广

1. 为什么大家都说视频号是风口？

2. 从 0 到 1 玩转视频号；

3. 视频号的流量机制（社交推荐+系统推荐）；

4. “视频号+公众号+企业微信+小商店”；

5. 视频号的选题与文案技巧；

6. 视频号的短视频拍摄与剪辑技巧；

7. 视频号涨粉技巧；

8. 视频号引流技巧；

9. 视频号变现技巧；

10. 视频号直播；

第九章、公众号运营与宣传

1. 公众号的选题策划；

2. 公众号的内容创作技巧；

- 标题

- 逻辑结构

- 如何搞定不同的观众？

3. 公众号运营技巧；

- 排版优化
- 互动技巧
- 如何提升阅读量
- 高效工作的 SOP

第十章、**微信生态的私域流量运营**

1. 2022 年的微信生态圈最新改版强大功能介绍与布局打法；

- “微信公众号”迎来新风口！新的算法机制下的玩法；
- 公众号与视频号打通带来的新风口；
- 比起抖音，更应该重仓视频号！
- 越早直播越好，各行业的直播打法；

2. 为什么私域流量火了？

3. 私域流量与公域流量的区别与各自的合规要求；

4. 微信私域运营四步走详解；

- 引流；
- 服务；

- 信任；

- 转化；

5. 企业微信与个人微信的功能对比与详解；

6. 涨粉密码：被动引流 的 5 种玩法；

引流方式	用户画像	优势	劣势	资源配置

7. 客户精细化运营实操,打造微信好人缘；

8. 社群运营：批量服务与成交；

9. 常见 3 类社群的操盘流程；

10. 打造高转化的朋友圈；

11. 朋友圈应该发什么？文案与话术精练；

第十一章、直播入门

1. 格局认知：为什么大家都在做直播？直播的成败关键在哪里？

2. 诊断：我们适合做直播吗？怎样才能赢？（含现状诊断）

3. 直播的投资回报率、各阶段产效比与目标澄清；

4. 常见的直播类型详解；

5. 主流直播平台分析与流量获取；

6. 深度理解直播三要素——人、货、场；
7. 人：团队组建与IP定位；
8. 货：选品策略与内容策划；
9. 场：直播间的软硬件配置；
10. 正反面案例经验分享（同行或对标）；

第十二章、线上成交技巧

1. 深刻认知内容营销、服务营销、信任营销；
2. 降维打击：直播>视频>图片>文字；
3. 学会提问，三种提问法挖出客户的真实想法；
4. 微信上的客户关系维护与沟通技巧；
5. 如何搞定不同性格的客户？4类人群，精准销售；
6. 加速成交：解除客户抗拒的“REDUCE法则”；
 - Reactance 化解心理抗拒；
 - Endowment 减轻禀赋效应；
 - Distanc 缩短距离；
 - Uncertainty 降低不确定性；
 - Corroborating Evidence 寻找补强证据；

