

《新征程：微信生态的私域流量营销私房课》

——互联网时代精准吸粉+服务提升+打造信任+高效销售的**刚需课**

程

【课时】 2天-20天（每章之间可以按需求组合或压缩，每章也可单独做2天的专题实战培训）

【讲师】 傅一声老师（互联网营销师，实战派新媒体专家）

【课程目录】

1. 新征程新气象：微信生态与私域流量运营地图；
2. 私域流量运营思维与能力提升；
3. 企业微信运营：引流、服务、信任与转化技巧；
4. 客户精细化运营实操，打造微信好人缘；
5. 微信公众号运营，增强价值服务；
6. 微信视频号运营，抓住新风口；
7. 社群运营：批量化服务与成交；
8. 朋友圈销售：打造高转化的朋友圈；
9. 销售高手：微信生态成交技巧；
10. 好销售/好运营都会讲故事；

课程总结与答疑。

【课程大纲】

第一章、新征程新气象：微信生态与私域流量运营地图

1. “流量贵、流量少、流量卷”三重大山下的营销出路；
2. 常见的微信运营误区、现状及机会；
3. 2022年的微信生态圈最新改版强大功能介绍与布局打法；
4. “微信公众号”迎来新风口！新的算法机制下的玩法；
5. 公众号与视频号打通带来的新风口；
6. 比起抖音，2022年更应该重仓视频号！
7. 越早直播越好，你的微信直播打法；
8. 微信运营者胜任力模型和成长方向；
9. 单兵作战的运营流程与方法论；
10. 团队作战的运营流程与方法论；
11. 一鱼多吃，激活客户：多形式的内容营销战略；

第二章、私域流量运营思维与能力提升

1. 为什么私域流量火了？
2. 私域流量与公域流量的区别与各自的合规要求；

3. 避坑指南：2022 年互联网新规与禁忌；
4. 公域流量平台（泛用户）对比与分析：抖音、快手、B 站、头条、微信公众号、微信视频号、微博等；
5. 公域流量平台（垂类用户）对比与分析：同花顺、雪球等；
6. 私域流量平台对比与分析：微信、企业微信、社群、APP、自有小程序、同花顺等；
7. 鱼塘式营销：建好池塘钓大鱼；
 - 鱼塘思维：批量找到精准客户；
 - 鱼饵思维：从别人的鱼塘中捞鱼；
 - 养鱼思维：专业感与信任感养成；
8. 微信私域运营四步走详解；
 - 引流；
 - 服务；
 - 信任；
 - 转化；

第三章、企业微信运营：引流、服务、信任与转化技巧

1. 为什么一定要做企业微信？打井很贵，用水免费；

2. 企业微信与个人微信的功能对比与详解；

3. 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

4. 服务：两种运营模式；

- 1V1 服务模式；
- 训练营模式；

5. 日常运营；

功能	个人微信	企业微信
基础功能	群公告，群昵称，群名片，群文件，我的收藏，改群名，群置顶，群消息勿扰，群管理员，群红包，打标签，群人数 500 人	
检索和打标	可按星标、好友首字母排序、按搜索或标签筛选用户运营	可按添加时间、企业名称、姓氏排序，可按搜索和标签运营用户
群功能	群待办，群接龙，语音通话，群工具，群直播，视频号直播	入群欢迎语，自动回复机器人，防骚扰，群统计，快捷回复，群直播，视频号直播，微文档，群活码，对外收款，群应用，商品图册
群发功能	无对群群发，个人群发 200 人/次，限制操作	客户群群发（一次最多 200 个群、自己是群主一天最多一次，一个月 4 次）

6. 信任：如何通过微信打造信任感？

7. 企业微信加粉技巧；

8. 企业微信朋友圈运营技巧；
9. 怎样高效有效触达与激活客户？
10. 客户盘点：粉丝经济四层次；
11. 客户分层：大客户营销策略；
12. 大练习：一款产品即将开售，如何通过企业微信进行销售？写出全流程方案；

第四章、客户精细化运营实操,打造微信好人缘;

1. 打造两类 IP，打造超级信任感与超级流量池；

- 福利型 IP；
- 专家型 IP；

2. IP 感账号装修 6 件套（实操）

- 昵称：取一个形象又好记的名字；
- 头像：增加第一印象分；
- 个性签名：一句话把自己营销出去；
- 背景墙：影响客户心智的秘密；
- 自我介绍：“7 个 1 工程”与“前世今生法”；
- 制作“视频故事”（实操）

3. “个人故事”或“客户见证”类短视频制作与剪辑；
4. 客户分层与标签；
5. 用好群发，效率提升 200 倍；
6. 激活客户的内容营销与活动营销策划；
7. 善用红包，客户关系近一步；
8. 细节决定成败，20 条微信礼仪；
9. 不同客户的聊天技巧；
10. 线上沟通的 20 个万能聊天话题；

第五章、微信公众号运营，增强价值服务

1. 为什么每个人都应该开公众号？
2. 公众号注册与功能实操；
3. 怎样用公众号做好客户服务？
4. 公众号的新推荐算法——“系统推荐+社交裂变+粉丝订阅”；
5. 不止信息！这样写文章更容易火；
6. 不止干货！这样写文章转化率更高；
7. 教你一个公众号爆款文案公式；（练习）
8. 底部菜单的设计逻辑；

9. 公众号最佳排版标准；

10. 公众号的数据分析；

第六章、微信视频号运营，抓住新风口

1. 微信视频号的本质？从界面看门道；

2. 视频号的算法推荐机制；

3. IP 定位；

4. 视频号账号包装；

5. 大 V 认证标准与方法；

6. 视频号的规则和禁忌（血的教训）；

7. 视频号选题；

8. 视频号的排版技巧；

9. 视频号的发布技巧；

10. 视频号直播；

第七章、社群运营：批量服务与成交

1. 你的行业该如何用好社群？机会与挑战都在这里；

2. 常见 3 类社群的操盘流程；

3. 社群运营成败 4 点心法；

4. 社群互动技巧；

- 死群——不要让用户“无事可做”；
- 废群——让用户“听你的话”
- 无效群——抓住“高质量内容”
- 无感群——让用户“为你说话”

5. 筹备阶段：社群搭建 SOP；

6. 管理阶段：社群活动策划；

7. 转化阶段：社群成交技巧；

8. 案例 1：到别人的社群中引路/成交；

9. 案例 2：社群中如何做一场高质量分享；

10. 案例 3：如何策划一场群内的主题训练营；

11. 常见的社群风险预案与矛盾处理手段；

第八章、 朋友圈销售：打造高转化的朋友圈

1. 案例分析：好的朋友圈和不好的朋友到底差在哪里？

2. 朋友圈成交模型：圈、养、锁、升；

3. 朋友圈发广告不想被拉黑，谨记三点；

4. 朋友圈应该发什么？文案与话术精练；

5. 转介绍：善用朋友圈互推，转介绍客户源源不断；

第九章、成交高手：微信生态的销售技巧

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. 微信销售与与话术炼金；

5. 如何搞定不同性格的客户？4类人群，精准销售；

- 如何搞定强势型/老板型客户；

- 如何搞定活泼型/社交型客户；

- 如何搞定和平型/支出型客户；

- 如何搞定完美型/思考型客户；

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；

第十章、好销售/好运营都会讲故事

- 1.** 好故事，都是这样构思出来的；
- 2.** “SCQA 模型”讲热点；
- 3.** “STAR 模型”讲案例；
- 4.** “STORY 模型”做改编；
- 5.** “英雄之旅”打共情；
- 6.** “黄金圈法则”做解读；

课程总结与答疑。