

# 私域营销：2天打通私域引流、互动、成交全链路

上海 3 月 6-7 日（线上同步直播，30 天内回看）  
上海 5 月 19-20 日（线上同步直播，30 天内回看）  
上海 7 月 1-2 日（线上同步直播，30 天内回看）  
上海 9 月 8-9 日（线上同步直播，30 天内回看）  
上海 11 月 4-5 日（线上同步直播，30 天内回看）

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 2980RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

## 课程简介 Briefing

当您的微信好友沉默不语、朋友圈无人互动、群发消息石沉大海，企业正为私域触达失效付出高昂代价 - 每条未回复的消息都是流失的商机！数据显示，超 70% 的客户因缺乏精准跟进而流失，而传统营销模式面临打开率不足 5%、转化率持续走低的困境。私域作为企业留存和复购的核心阵地，许多企业却陷入“引流难、互动少、成交断链”的恶性循环：好友加了不回复、社群建成交“死群”、朋友圈发了没人看……

本课程专为企业老板、销售、培训师、中高管等需要打造个人 IP 的人设计，聚焦“引流-互动-成交”全链路，拆解百威、小码王等亿级案例，独创“IP 启动钥匙+高转化朋友圈+一对一跟进”闭环模型，带您用 2 天时间打通私域运营任督二脉，让沉默好友 72 小时内响应率有效提升，现场跑通从破冰到锁客的全链条转化引擎。

## 课程目标 Benefits

1. 掌握私域 IP 全链路方法论 - 从 0 到 1 搭建私域 IP 启动钥匙，明确并落地引流品、复购品、利润品私域模型
2. 打造高转化内容体系 - 学会撰写案例型朋友圈、系列化主题内容、三条置顶文案，让朋友圈成为“隐形销售员”
3. 激活沉默用户 - 通过“六脉神剑”激活话术和图形化跟进法，解决 80% 纠结沉默客户，提升一对一回复率，建立能直接开单的专属话术库
4. 构建可落地的运营计划 - 现场产出 30 天朋友圈排期、话术弹药库、会员体系设计，告别“听课激动、回去不动”
5. 获得跨界灵感与信心 - 通过多行业学员方案共创和导师精评，打破思维局限，注入持续行动力

## 课程亮点 Key Features

1. 案例鲜活：深度拆解百威啤酒、小码王少儿编程、张雪峰研途考研等 10+ 行业标杆的私域 IP 打造案例，让您看得懂、学得会
2. 工具密集：配备 8 大私域运营工具包+12 套 SOP 模板（如朋友圈黄金结构模板、话术弹药库、用户跟进表单），现场拿到即用
3. 场景实战：通过“私域 IP 方案共创工作坊”，现场完成高转化朋友圈文案、一对一话术库、私域 MVP 搭建三大交付成果，带走一份可立即执行的《私域 IP 启动方案》
4. 数据驱动：独创“测-诊-优”模型，提升朋友圈打开率、好友回复率和成交转化率，让每个动作都可量化
5. AI 增效：融入 AI 辅助内容生成技巧，1 小时批量生产高质量朋友圈内容和互动话术，解决“没时间创作”的痛点

## 课程大纲 Agenda

### 模块一：私域 IP 的发展和实战

1. 到底私域是什么？
2. 为什么所有的头部都在做私域？
3. 私域核心概念-信息差拆解
4. 私域的三个核心阶段
5. 打造你的私域 IP 启动钥匙-私域 MVP 三步搭建方法
6. 如何打造你的引流品-复购品-利润品模型

### 模块二：私域 IP 高转化朋友圈搭建

#### 私域高转化朋友圈的三把钥匙

1. 为什么你的客户总沉默？
2. 为什么你的案例=转化利器？
3. 第一把钥匙：高转化案例朋友圈的黄金结构
4. 为什么你的朋友圈没人看？
5. 第二把钥匙：高转化系列朋友圈的三步开发
6. 6.25 年客户看朋友圈的两个关键机会
7. 第三把钥匙：三条置顶朋友圈的撰写指南
8. 痛点朋友圈的开发

### 模块三：私域 IP 高转化一对一跟进

#### 如何持续激活你的私域好友

1. 私域激活的本质-用户的回复
2. 私域如何搭建让客户持续回复的系统
3. 如何让意向客户快速回复你？
4. 如何让大量意向客户回复你？

#### 私域一对一成交的两把钥匙

##### 私域一对一跟进第一把钥匙：搭建关键节点话术

1. 微信上的销售沟通与电销面销的 3 大不同点
2. 如何通过一对一沟通有效解决信息差
3. 私域跟进的关键十步

##### 私域一对一跟进第二把钥匙：意向用户的分类分层跟进

1. 意向用户分级和跟进思路
2. 私域话术“弹药库”搭建核心方法
3. “图形化跟进法”解决 80% 纠结沉默客户

### 模块四：私域 IP，方案共创

核心目标：确保每位学员不带着迷茫离开，而是带着一份个性化、可立即执行的私域 IP 方案

环节流程：方案撰写与导师辅导

形式：“私域 IP 方案共创工作坊”

2 小时的任务：完成《我的私域 IP 启动方案》模板。

展示一个私域 IP 启动方案的经典案例

学员任务：根据模板指引，结合前一天的笔记和讲义，静心填写自己的方案。这是一个深度思考和实践内化的过程

导师角色：在现场逐个查看学员尝试完成的私域方案内容，包括高转化朋友圈文案，跟进话术库体系，MVP 的搭建思路等。

通过小班实操，精准解决每个学员上手后的具体问题

成果展示与导师精评

形式：“私域 IP 展示与专家问诊”

展示：分享方案中最核心的部分（例如：我的引流品是什么？我准备的第一条系列朋友圈主题是什么？我的 A 类客户跟进话术思路是什么？）

辅导：导师精评与建议，个性问题针对性辅导，共性问题集体总结答疑

### 学员在本环节将获得的具体成果与收获

\* 一份看得见、能行动的成果：《我的私域 IP 启动方案》完整版。

方案包含：

定位回顾 - 我的私域 IP 核心价值是什么？服务谁？

产品体系 - 我的引流品、复购品、利润品分别是什么？（具体描述）

内容规划：

我准备开发的 3 个高转化案例是哪些？

我第一条“系列朋友圈”的主题和核心内容提纲是什么？

我的 3 条置顶朋友圈文案草稿。

跟进体系：

我的“话术弹药库”关键词列表（如：价格疑问、效果疑问等）。

针对 A 类（高意向）客户的破冰话术草稿。

我准备使用的“图形化跟进法”初步思路（比如，准备一个什么样的示意图）。

首月排期：未来四周，每周的朋友圈主题计划、互动活动安排等。

学员收获：

一次深度内化和思路梳理的实战体验

通过 2 小时的强制专注写作，学员不是被动接收信息，而是主动将知识重新组织、应用到自身业务中，这个过程极大地加深了理解和记忆。

来自同学的多行业视角启发和立即开始的行动信心。

听其他同学的方案展示，能打破思维局限，获得跨界灵感。而您的专业点评和鼓励，将给他们注入强大的行动力，告别“听课很激动，回去一动不动”的状态。

## 课程讲师 About the Speaker

### 李浩正

腾讯官方认证私域讲师

苏州新媒体协会副会长

实战型私域转型导师

私域流量培训实战型导师

李老师拥有 8 年私域全流程体系搭建经验，专注企业私域转型与流量变现。帮助多家企业团队像素级复盘转化结果，手把手带客户复盘并记录超过百万条私域成交记录，定制 100+“共享大脑”企业私域商学院，把结果变成可复制的经验。

擅长领域：私域运营、私域体系搭建、私域 IP 打造、私域团队管理、品牌私域模型设计

## 授课风格

- \* 实战导向：所有方法论均来自 60+品牌实战验证，复盘超过百万条私域成交结果
- \* 体系闭环：从引流到裂变→转化→复购完整链路拆解

将复杂的私域体系高度模块化，更能因地制宜实现私域的定制化启动，让每个动作环环相扣，实现私域的持续运转和迭代

- \* 工具赋能：配备 8 大私域运营工具包+12 套 SOP 模板

全流程解决私域的“道法术器”，完整覆盖搭建私域体系的每个阶段需要用到的工具和标准化流程，彻底解决学会了但是不会干的头痛问题

- \* 迭代进化：课程内容每月更新迭代，由浅入深持续升级

## 私域陪跑典型案例：

\* 规模化私域体系搭建 - 曾为 200+企业提供私域全流程解决方案，覆盖零售、教育、地产、互联网等行业。独创“像素级陪跑”模式，深度服务 60+企业完成私域精细化落地，包括百威啤酒、贝壳地产、腾讯为村、中国石油等头部品牌。

\* 亿级流水操盘实绩 - 作为教育行业私域转型标杆操盘手，单年通过私域转化创造过亿流水，并保持“2 小时社群成交破百万”的行业记录。2015 年操盘“钉子学院”私域项目获 200 万天使轮融资，打造教育行业高客单私域模型。

\* 万人团队孵化能力 - 具备从 0 到 1 的团队复制经验，2 年内参与某在线教育私域团队从 30 人快速扩展至 2000 人规模，建立标准化培训体系。6 年累计培养私域运营人才超 5000 人。

\* 流量裂变创新突破 - 创造单月裂变精准好友 67 万的行业记录，活用“快闪成交+浪潮裂变”标准化模型。作为腾讯官方认证私域讲师，持续迭代公域转私域策略。

\* 跨界服务经验 - 服务领域横跨多行业，包括百威集团酒水私域营销体系搭建、张雪峰研途考研私域转化系统优化、汉堡王新零售私域闭环设计等，形成可跨行业复用的私域增长方法论。

## 报名方式

请打开网站：[www.ewisx.com](http://www.ewisx.com)，点击任一活动，于活动介绍页面底部提交报名信息；如有疑问，请联系课程顾问协助报名：[ewisx.com](http://ewisx.com)。



关注公众号：[ewisx](http://ewisx)



课程顾问：[ewisx.com](http://ewisx.com)