新媒体营销 - 线上引流与转化

上海 5 月 14-15 日
上海 9 月 4-5 日
演讲语言：中文 Language: Chinese
标准价格 Standard Price：3980RMB/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

在传统营销失效，线下流量见顶的市场环境下，新媒体营销已然成为所有企业获客、活客与降本增效的最佳手段。本课程聚焦于解决企业流量获取、线上引流与客户转化的问题，沉淀了百余家企业的有效经验，汇聚了最新的时长打法。

课程目标 Benefits

1. 掌握线上营销的完整系统
2. 找到降本增效的具体思路
3. 学会文案、短视频、直播等最新营销手段
4. 提升数字化认知与互联网思维
5. 掌握使用的数字化工具

课程大纲 Agenda

模块一：认知：新媒体的底层逻辑

1. 新媒体的发展历程与营销变现模式：1997-2003 年阶段、2004-2009 年阶段、2009-2016 年阶段、2016-2021 年阶段、2022 年开始的发展趋势
2. 失败源于矛盾：新媒体营销和新媒体运营的区别
3. 新媒体的"风口"主要取决于两点 - 形式红利和平台红利
4. 如何抓住"形式红利"？详解内容与形式
   * 详解不同形式：短图文、长图文、海报与 H5、短视频、直播、AI 虚拟
   * 技能学习要求：内容策划（搬、洗、创）、文案思维、内容制作
5. 如何抓住"平台红利"？详解平台运营的规律
   * 三种电商的逻辑：搜索电商、兴趣电商与社交电商
   * 主流平台分析：抖音、微信/企业微信、微博、小红书、视频号、朋友圈、社群、B 站、垂类平台
   * 练习："形式红利"与"平台红利"连连看
6. 案例：优秀案例分享

模块二：方法论：新媒体营销闭环

1. 新零售公式：销售额=流量*转化率*客单价*复购率
2. 营销效能公式：产出价值=（用户数*客户终身价值）-流量营销成本-交付供给成本
3. 经典营销四步法 - 引流、留存、激活、变现

模块三：引流：线上获客的万能战法

1. 引流就是找客户 - 鱼塘式营销思维

找对池塘钓大鱼？你的客户在哪些鱼塘里？

* 头脑风暴：线上展业的鱼塘有哪些？
* 代表分享：我是如何用"鱼塘思维"拓客的？

2. 新媒体引流的 3 大来源和 6 式战法
   * 3 大来源：信息流广告、自媒体平台、社交平台
   * 6 大战法：渠道合作、鱼饵钓鱼、打入鱼塘、内容获客、转介绍获客、裂变拉新
3. 引流战法第一式：渠道合作
   * 渠道合作：大数据捕鱼、电话销售、微信销售、大 V 合作，精准导流等
   * 实操练习：互推法
4. 引流战法第二式： 鱼饵钓鱼（重点）
   * 练习：设计你的鱼饵
5. 引流战法第三式：打入鱼塘
   * 练习：找"社群鱼塘"
6. 引流战法第四式：内容获客（重点）
   * 练习：写出知识营销计划
7. 引流战法第五式： 转介绍获客（重点）
   * 练习：制作转介绍物料
8. 引流战法第六式：裂变拉新

模块四：留存激活：线上客户管理与维护

1. 养鱼思维 - 粉丝不重要，买单的才重要
   * 养鱼的目的是建立信任+挖掘需求
   * 不激活的留存都是负债
2. 一个公式看懂线上用户的价值 -"留存量激活量"
3. 客户关系管理的生命周期
   * 有联系、有互动、有转化、有利润、有黏性
4. 自媒体达人的宠粉方法
5. 活动运营：撬动用户互动参与意愿的 8 个方法和案例
6. 朋友圈营销思维与技巧
   * 如同通过朋友圈建立信任感？
   * 如何通过朋友圈挖掘客户需求？
   * 练习：朋友圈作业
7. 社群营销
   * 社群服务体系设计
   * 如何激活社群？
   * 增加人情味，"场景式"对话训练
8. 线上客户的沟通技巧

模块五：变现：流量变现与线上成交技巧

1. 新媒体的营销变现途径图谱与对比
   * 流量变现 - 开小店带货、无货源带货、平台补贴、粉丝变现、"恰饭"、知识付费
   * 平台外变现 - 私信引流、存量客户转化与转介绍、品牌影响力、IP 打造、商务合作、出版等
   * IP 营销变现（下一章详细讲解）

2. 被动营销与主动营销
   * 被动营销的关键是做好内容和传播
   * 主动营销的关键是做好产品和逼单
3. 销售文案与广告文案撰写技巧
   * 标题抓人眼球（已学）
   * 如何激发购买欲望？
   * 如何赢得读者信任？
   * 如何引导马上成交？
4. 故事化营销 - 你离成交只差一个好故事
5. 销售演讲成交术
   * 销讲的"3-3-2-2"万能模板
6. 人人必会的直播转化
   * 为什么直播是最高效的转化手段？
   * 三种直播转化 - 图文直播、语音直播、视频直播
7. 案例拆解：跟高手学变现技巧
   * 小红书的种草文拆解
   * 今日头条的脑洞广告
   * 网红主播的带货技巧

模块六：IP 营销：从流量到品牌的新营销

1. 谁适合做 IP 营销？
   * 知识经济：所有的行业都是知识行业
   * 粉丝经济：IP 化的机遇
   * IP 营销对个人或团队的要求
2. IP 营销 5 步走
3. IP 定位：好的定位事半功倍
4. 选题：大 V 的创作方法
5. 文案：将素材与灵感转化为文案
6. 作品：新媒体内容创作技巧
7. 转化：IP 营销的变现转化方法

课后作业：策划案（一周时间完成，老师线上批改与点评）

课程总结与答疑

课程讲师 About the Speaker

傅一声

多平台签约的知识 IP
青年畅销书作家
全网矩阵 5000 万粉丝操盘手
著作：《鱼塘式营销：小成本撬动大流量》、《新媒体营销》系列教材、《创新创业案例》等

傅老师拥有 500 强外企、央企工作经验和跨界创业经历，擅长企业新媒体商业定位、团队搭建、人才培养与业绩提升的所有环节，始终活跃在实战一线，主要采用"大客户长期陪伴"的服务模式长期跟踪。长期辅导众多行业头部企业与网红团队，陪伴企业孵化出 30+百万粉丝账号，在没有任何投放的情况下从 0 到 1 操盘全网粉丝矩阵 3000 万+，并成功实现数字化转型。截止 2022 年底累计培训与辅导企业新媒体各岗位、短视频团队、直播团队 12.8 万人。

傅老师长期实践新媒体，其互联网表达锻炼出更强的用户思维和趣味性，傅老师从 2017 开始做知识付费，擅长线上与线下的各类教学场景，因此能够调用更多的授课方式。授课的内容与形式因地制宜，通过线上线下的培训、辅导、咨询的方式推动企业进行互联网转型与探索，陪伴学员实践落地。

主讲的课程包括：《新媒体运营》《新媒体营销 - 线上引流与转化》《短视频策划、拍摄与剪辑》《抖音运营》《视频号运营》《直播训练营》《直播培训师 - 线上授课技能提升》《私域流量与微信营销》《社群营销》《品牌建设与传播》等。

服务过的客户包括：海尔集团、联想集团、方太厨电、德国福维克、美的集团、博世西门子家电、富士通将军中央空调、松下电器、华为、诺基亚、Alcatel-Lucent、科大讯飞、索尼数字产品、理光感热技术、一汽大众、北汽福田、五菱汽车、上海百联西郊购物中心、永旺商超、王府井百货、老庙黄金、迪卡侬、CCTV 央视网、中国广电、百度、字节跳动、新浪微博、咪咕音乐……

报名方式

请打开网站：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。

关注公众号：ewisx

课程顾问：ewisx_com

www.ewisx.com