**业绩增长赋能实战学习系列**

**《新渠道-业绩增长系统》**

**课程使命：帮助品牌打造业绩增长象限，实现产值（销售额）增长**

**课程口号：让努力的品牌先富起来**

**课程收益：**

帮助企业/品牌打造一支能拿业绩的团队

学会新传播下的品牌营销推广知识

学会搭建引流矩阵、新媒体和直播账号；

掌握活动设计和客户邀约，提升客流量；

学会直播运营全流程，门店直播不再求人；

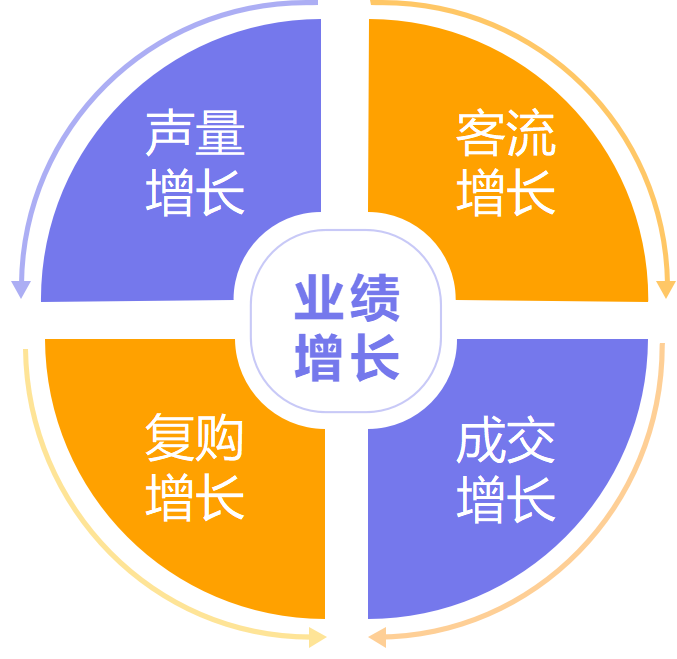
学会建立信任、快速成交的方法；

学会搭建私域流量社群，做好产品复购、追销。

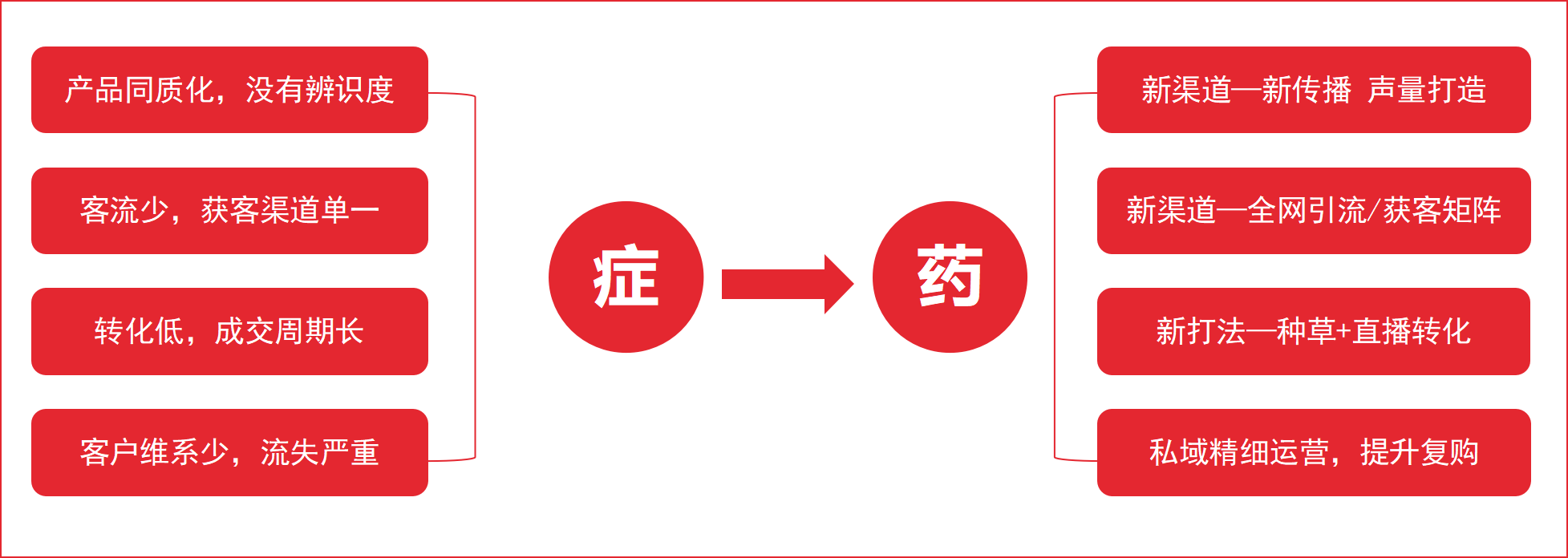
**课程时间：**2天 每天6个小时

**增长逻辑：业绩（销售额）=流量×客单价×成交率×复购率**

有声量才有流量；流量增长促进客流提升；成交提升+复购追销形成业绩增长的生态循环

****

课程设计：对症下药，系统讲解业绩增长的四大维度



课程特色:

1、课程由浅入深、采用案例分析、模拟演练、小组讨论、导师点评，实战与理论的结合，逐步引导学员打开思维、学会工具，掌握新工具新传播，达到提升业绩的目的

2、王老师的实战经验丰富，课程紧贴实战、通俗易懂，能快速引起学员的共鸣，课程中运用大量的案例，启发学员思维，从而达到课程目标

3、课程互动与实用工具（SOP）多，帮助学员有获得感。

**授课对象:** 品牌部、市场部、营销管理、店长、业务团队

**针对行业:** 产品销售类行业（to B、toC）

**课程大纲**

**第一讲：品牌声量增长**

**一、什么是品牌IP**

1. 认知品牌的6个误区，少走弯路

2. 好酒也怕巷子深的时代，品牌营销突围之路

3. 新传播时代品牌IP打造步骤（SOP）

**案例**：**国潮新宠-花西子、百年老店-百雀羚**

**二、讲好品牌故事**

1. 什么是品牌故事

2. 品牌故事要素

3. 品牌故事案例解析

**互动练习：**写出你的品牌故事

**三、品牌口碑营销**

**1. 为什么口碑营销**

1）心智占领和主动传播

2）口碑营销原理

**2. 如何做口碑营销**

1）口碑营销的框架

2）口碑传播手段

**案例：海底捞和社交电商的“薇娅们”**

**四、建立品牌与消费者信任关系**

1. 建立信任5个策略

2. 触达目标用户的5个方法

3. 抖音、小红书、视频号做品牌声量的技巧

4. 打动年轻消费者的品牌链接

**案例：完美日记、东方甄选**

**第二讲：引流获客增长**

**一、引流获客，内容先行**

1. 线上引流获客，内容如何“说人话”

2. 什么样的内容有吸引力

3. 基于客户画像的内容设计思路

**案例**：**江小白走心瓶、钉钉的文案、杜蕾斯的“污”**

**二、新传播—全网引流矩阵**

1. 抖音流量获取和矩阵账号

2. 小红书、B站流量获取

3. 视频号流量获取和矩阵账号

4. 账号内容分发和相互导流

**案例：樊登读书、瑞幸咖啡**

**三、引流到门店的操作**

1. 获客设计必须绕开的四个“坑”

2. 学会价值塑造和卖点提炼

3. 到店的钩子设计和邀约技巧

**案例：孩子王、欧派家居**

**第三讲：成交转化增长**

**一、短视频种草**

1. 高种草短视频脚本创作要点

2. 高种草视频的拍摄创意和角度

**案例：乐高升降桌、椰树椰汁**

**二、提升场景互动，建立信任**

1. 8个信任背书，增强消费者信任

2. 直播间卖货氛围打造

3. 粉丝和粉丝团的运营技巧

4. 多视角展示产品价值

**案例：农夫山泉、王老吉**

**三、快速成交——让赢单成为一种信仰**

1. 成为专家，比用户更懂用户

2. 了解行情，做好成交预案

3. 不同客户用不同的成交方式（6种客户类型成交技巧）

4. 动心起念就是为客户解决问题

**案例：口红一哥·李佳琦、五菱汽车**

**第四讲：复购追销增长**

**一、私域是品牌利润的洼地**

1. 从流量到留量，留存是核心和归属

2. 私域流量池的搭建步骤（SOP）

3. 抖音、小红书的流量引流到私域的方法

**案例：交个朋友、东方甄选**

**二、存量客户运营**

1. 存量客户的分类和盘存

2. 社群死气沉沉的破解办法

3. 休眠用户与流失客户的激活策略

4. 活跃客户的裂变与二次传播

**案例：招商银行、腾讯游戏-王者荣耀**

**三、私域流量运营策略**

1. 私域流量常用三大转化套路

2. 私域流量做复购的三个准备

3. 私域流量高复购的四个玩法

**案例：完美日记、广东电信、瑞幸咖啡**

**老师介绍**

**王军古老师**

**中智光华数字营销首席讲师**

**中管院高级智库导师、客座教授**

500强企业营销副总裁

国内上市公司商学院院长

阿里巴巴认证数字管理师

阿里数字营销金牌讲师

深圳联通主播培训官方导师

字节跳动直播培训特约老师

广东省汽车智能网联跨境电商总裁班授课导师

**曾任：**Nata Veagra维尔佳（中国）丨CGO(首席增长官)天猫国际

**曾任：广州**点动（833476）商学院丨发起人 院长

**曾任：**好普集团 PEPTIDE（姵态）品牌 操盘手

David老师是位优秀的电商运营实战专家，为企业培养电商管理人才，提供精准电商团队运营的管理模式。**曾为**中国联通、中国移动、王府井百货、中国银行、美的集团、陈克明面业、同程网、劲霸男装、今旺大闸蟹、企播公社人才培养合作、海客跨境电子商务旅游等多家知名企业特聘讲师及网络营销顾问，并在网络营销团队管理上有着丰富的经验，**受训总人数达2.7万人次，好评率接近100%，课程复购率60%-70%。**

**实战经验：**

利用 0 成本网络推广，成功为 30+家企业创新线上营销，突破线下销售额：

-▲曾为香港恒春木业集团在 house365 策划网络团购，7 天 0 成本推广首日订单破 200 单，超过线下单店一年的营业额的 2 倍以上；

-▲曾为江苏弘宇农业有限公司（运营旗下天猫店），从开店到月销破 100 万只花了 3 个月时间；0 成本硬广，并带领其成为第一批“舌尖上的中国”天猫商家群，活动上线当天订单破6000 单；

-▲2013 年成立电子运营工作室“一土工作室”，为企业提供电商运营和咨询培训服务。服务过的企业超过 20 家，培养了大批优秀的电商运营专才，毕业仅 3 年的陈同学 2018 年互联网营销带来的年营收超 6000 万。

-▲曾指导南京“品恋”家庭农场主参加南京市农村电商创业大赛，获得计划组第一名的优秀 成绩，期间组织团队为其策划微信营销落地方案并任执行顾问，创下单日（微信）营业额破万元的销售业绩。

-▲指导安徽砀山“吾家吾村”创始人王小辉及其团队利用微信营销其梨园的梨子，创下日销４万斤梨的傲人业绩，并助其开拓多家生鲜 APP 的供货渠道。

-▲指导东莞朝阳药业“力哥直播特卖会”，力哥单品社群+直播形式，第一次直播就引爆代理商，1 小时销售额突破 345.8 万