新媒体时代的私域运营与全域营销

Private Operation and Uni Marketing in the New Media Era

|  |  |
| --- | --- |
| **讲师/Lecturer：**葛老师 | **费用/Price：**¥4980元/人 |

**课程排期/Scheduling**

**北京：2024年08月23日-24日**

**深圳：2024年09月26日-27日**

**上海：2024年10月16日-17日**

**课程概述/Overview**

**【课程背景】：**

新媒体营销传播速度快、成本低、信息量大、内容丰富、互动性强，能为企业品牌宣传、产品销售带来良好的效果，因此对于运营人员十分重要。本课程通过内容定位、内容优化、吸粉引流、社群构建、内容变现等内容运营专题，讲解新媒体营销与运营的核心方法。通过微信、微博、百科、直播等平台的运营实例，深度解析新媒体营销与运营的实战技巧。

那应该如何做好新媒体线上营销呢？如果我们想最大化的利用好线上新媒体平台的价值，就需要做到“线上全渠道铺开，打造新媒体营销矩阵”，来达到低成本获客，更详细的了解你的客户，最终精准获客的营销闭环的多重目的。那在这个完整矩阵公式应该是由五部分组成：视频号、直播、公众号、企业微信、社群营销。

**【课程目标】：**

1.全域流量认知，深刻清晰新媒体各个平台的媒介转化与运营的核心方法；

2.了解新媒体平台的传播特性：分析用户+数据、优化内容、吸粉引流；

3.深刻清晰新媒体营销与运营的核心方法；

**课程大纲/Outline**

**模块一**

主题：《新媒体7大主流平台全域流量媒介生态》

内容纲要：

一、全渠道视角下社会化媒介生态

1.全渠道媒介总览

2.社会化媒介投放策略

3.新型媒介环境下的困惑

二、新媒体平台全域流量营销特性与规则

1.兴趣电商中的王者小红书

2.抖音运营思维及核心玩法

3.微信的次私域流量运营

三、新媒体导流矩阵搭建与运营实战

1. 找准适合自己的平台

2. 矩阵账号的取与舍 ——“赛马原理”解析

3. 搭建新媒体矩阵思路与精准投流

4. 正规新媒体运营团队的组建

5. 各个平台实战导流技巧解析

课堂练习：根据自身特色各组分析选择适用的平台并加以说明；

**模块二**

主题：《如何精准打造引流IP账号》

内容纲要：

一、寻找基础定位：你是谁？

1.用一个词描述你自己，你是谁？

2.标签效应：主动给自己贴个好标签

3.不同场景，不同角色定位

4.如何打造你的定位？

二、打好品牌基础：知己知彼—了解用户画像细分

1.用户运营的概述

2.用户画像分析

3.用户的寻找、留存与裂变

三、打好内容基础：如何制作好内容？

1.如何成为行业意见领袖

2.好内容有哪些关键要素？

3.如何制造好内容

4.如何做到好内容持续产出

四、打好渠道基础：扩大你的影响力

1.如何实现传播

2.如何进一步强化影响力

课堂练习：基于课程知识信息，思考自身建号的类型并说明原因（人设型账号or故事型账号）

**模块三**

主题：《新媒体创意图文》

内容纲要：

一、不要小看文字的力量

1.写作能力的核心价值

2.文案的结构化方程式

3.从对方的角度去思考

二、增加文案粘性的内容构建力

1.如何打造文案的黄金结构

2.掌控文字，让观点更有深度

三、创意文案发想力

1.创意就是贴地飞行

2.创意文案的实际应用

课堂练习：每组讨论行业内优秀的文案内容案例，选择一则展示并说明认为优秀的理由

**模块四**

主题：《新媒体短视频逻辑与创作》

内容纲要：

一、短视频爆款内容制作方法论

1.短视频IP孵化4步法

2.打造爆款要素之短视频思维

3.短视频内容制作：前期策划

4.短视频内容制作：中期拍摄

5.短视频内容制作：后期剪辑

三、精细化运营策略

1.后台数据驱动的细节运营

2.打造流量矩阵，跨平台运营逻辑及方法

3.进阶运营：规模化打造内容，成为热榜操盘手

课堂练习：按组为单位构思一个关于自身品牌的短视频创意脚本（简单框架即可）

**模块五**

主题：《新媒体直播全流程能力提升》

内容纲要：

一、0基础快速创建新媒体直播

1.新媒体直播平台选择与直播账号建立

2.直播全流程设计与梳理

3.直播间的"人"和"场"的搭建

二、新媒体线上活动策划指南

1.活动策划=活动主题+时间段+活动形式+直播活动攻略

2.线上直播活动执行流程

**模块六**

主题：《私域社群流量运营技巧》

内容纲要：

一、实战运营篇：销售型社群的核心组成要素？

1.拓客带新：确定社群用户画像，吸引精准用户群

2.稳定运营：规划社群营销的定位与组织结构

3.老客维系：销售型社群粘性营销四步法

4.挖掘潜能：为你的销售群发掘种子用户

5.从零到佰：近五百人社群营销如何高效管理

二、实战活动篇：社群营销如何策划

3.如何设计创意社群营销活动

4.销售社群的裂变与增长

**讲师介绍/Lecturer**

**葛老师**

阿里巴巴内训师

国内知名营销策划专家

国内新媒体营销模式专家

魔芋传媒联合创始人

前炫橙国际公关传媒有限公司首席内容官

前雅迪传媒资深创意总监——专属服务华为、碧桂园等

《超级演说家》学院导师

英国伦敦城市行业协会国际认证高级职业培训师

中华全国总工会文工团授予高端技术名师

葛老师毕业于英国Middlesex大学，十余年一直在互联网营销发展第一线，曾带领团队创造腾讯会员、京东物流、方兴地产等多次事件营销奇迹。“剑走偏锋”的营销思路，造就无数成功案例，永远给人耳目一新的营销体验。多年的营销实战经验，再加上创意思维的加持。造就了葛老师实用、幽默而又富有激情的授课方式。课程内容充实、新颖，定制能力强。个人感染力及控场能力极强，让学员可以快速发现问题本质并加以解决。善用类比与真实案例，让学员参与实战练习，可以让学员在最短时间内理解并掌握所需知识点。

**课程方向：**

《新媒体运营》《抖音运营实操》《企业微信运营》

**服务客户：**

央企、国企、事业单位：广东省国税局 辽宁省委办公厅 中建集团 湖北移动

金融、银行：广东省银监会 中国平安保险公司 中国人寿保险公司

中国银行 工商银行 农业银行 建设银行 交通银行 邮储银行

光大银行 中信银行 招商银行 广发银行 锦州银行 华夏银行……

地产、物业：万科集团 北京城建北方集团 金地集团 招商地产 融信地产 华强地产 新世界（中国）新联康地产

龙湖物业 盛昱物业 沿海物业 五矿物业 融创物业 中航物业 佳兆业物业 ……

医疗：北京助康医疗管理 北京圣嘉新医疗美容医院 河南翔宇医疗 哈尔滨嘉润医院

其它：阿里集团 百度公司 伊利集团 南方航空公司 郑州宝视达集团

雷克萨斯中国 宝马中国 奔驰中国 一汽大众 一汽奥迪 一汽丰田

上海约迪佳 大商新玛特集团 百盛集团 佳兆业集团 尊洛佳集团 大德集团……