## 王军古《经销门店私域运营实战课》

王军古

11年互联网营销经验和10年电商培 训经验

全盘实操40余个品牌营销与电商运 营项目，服务200余家企业

中国地质大学（武汉）珠宝学院特  聘讲师；中管院数字营销客座教授、 智库专家；巨量认证广告信息投放  师，阿里认证数字管理师

曾任：无忧传媒（国内头部MCN）| 新媒体学苑 副院长

现任：亿企华商 | 主理人&首席讲师

《经销门店私域运营实战课》

第一节 思维篇：门店私域营销行动 地图

 从流量到留量，从公域到私域， 实体门店营销升维

 搭建实体门店私域流量池的操作 步骤和关键节点

第二节 流量篇：门店私域流量获取 与留存

 抖音快手、视频号、小红书引流 同城客户技巧

 微信朋友圈、微信群引流客户到 店技巧

 百度地图、腾讯地图、高德地图 引流客户到店操作方法

 线上引流到门店的4个实用策略

第三节 内容篇：门店私域内容设计与种草

第四节 运营篇：门店私域流量促活与互动

 用户打标签的6大方式，做好用户分层

 吸引用户持续活跃的3类私域活动

 9个步骤，打造可复制的社群裂变

 如何在私域做好用户口碑传播

 用户价值打造

 店长必须懂的5个私域运营指标

第五节 转化篇：门店私域流量跟进与转化

 如何在私域快速构建用户信任

 门店成交氛围营造技巧

 成交过程的三大障碍与解决思路

 产品价值塑造，让客户果断下订

 观望、比价等意向客户的跟进策略

 老客户转介绍时机抓取及注意事项