王九山：社群营销第五课

今晚第一个字诀 托

————— 托 —————

社群心理可分为从众，攀比，归属，感性等几个方面。其中托是社群和会销必备，托是社群里强大的存在。

在社群里消费者很多时候会参考其他群成员的意见。我和众多学员的经验表明有托和没托订单会差一倍！

没错，差一倍！

其实，这样的现象在社群中很常见：• 罗辑思维社群的书很好卖，你的社群产品却很难销售。• 别人家的社群讨论热烈无比，你的社群鸦雀无声。• 别人家的社群活动参与爆棚，你的社群活动冷冷清清。那么从众心理，在社群中是怎样影响你的决策的呢？

比如股市，房市，餐饮排队，更夸张的，当街上的行人抬头仰望天空的时候，你会不会不由自主地抬头呢？人本性是很懒的，不管是身体上还是思考上。

举个喜茶雇托排队的例子:• 网红店玩出新花样 美罗城一奶茶店每天雇人"站店"撑场面 • 网红店雇人排队一天90元 买奶茶至少要等20分钟 • 记者体验网红店排队做“托”：9小时排队5次赚140元• 排队3小时才能买上一杯的奶茶，击败星巴克成为最能在朋友圈和微博装逼成功的饮料，竟然是雇人排队炒作起来的，你震惊到了吗？

当刻意安排的初始的人群形成一定规模，达到一定阶段后（比方说10天以后），后续就会不断地产生自然流量，并且呈现指数型暴涨。

其实传播学中也有这样的解释：• 沉默的螺旋

当你抛出一个产品的时候，你期望有反应吗？你期望的是什么反应呢？

• 首先，有反应比没有反应好。

• 第二，有正面支持的反应，比负面否定的反应要好。

• 第三，有更多的正面支持的反应会更好。

利用群中人与人之间存在的微妙相互影响——有很多人做一些决策之前往往会参照一下别人的看法。例如说你买了没有啊好不好用啊，或者是一看到别人在买单，别人买了我也要买，此外还有很多心理因素，例如攀比，看到别人都下单了，我也要买一个;

昨天大家拍卖的时候我没单独组织活跃气氛群，昨晚拍卖全凭我们小伙伴兴趣。但是如果时间充裕，提前组织托的群的话，效果会更好。我发一个往期班的托托群聊天截图。很多临时招募的托都直接入戏，开始真抢了。很欢乐！

当然，最好的托本身就是意见领袖，在群里有一定的影响力。

想给大家点时间看看上面的聊天记录，看完的请回复看完了。

极端的是一些套路群，我某证券公司的朋友和我分享过，他们有一个重金属理财群，22人，其中21个是托，天天晒今天赚了多少钱。众星捧月！土豪要擦亮双眼呀！

我们做消费群不是要欺骗用户，但是一个200人群里面有个5-10个自己人经常出来活跃气氛是很有价值的。身边没那么多好友经常过来的话，几个群主可以组织一下互相带气氛。

什么人适合当托？平时比较有趣的人，喜欢玩狼人杀的人，有丰富购物经验的人，反应比较快的人，当然还要是有时间经常能过来在群里互动，并和你同心同德的人。

托字诀分享到这里，接下来我们分享 借 字诀

—————  借 —————

借力使力不费力，借的精髓我总结了7方面

1 问问你身边的朋友有什么活跃的好群，你来送奖品

2 群主没精力管的群，你帮他管，设计15字诀让群活跃

3 参加一些付费课群，和门槛群，活跃一些自然有人加你

4 做联盟，比如抽奖群联盟。每个人贡献群，大家同步宣传

5 我有一个价值1万的PPT干货，只要你拉我进5个企业家群我就送你

6 借大咖赋能:

   6.1 帮大咖推广，比如一个朋友帮一个大咖写书，然后大咖在自己

   所有的渠道都大力推广。

   6.2 帮大咖推课，大咖到你的群来站台，提升群的价值感

7 借力，杠杆拉群，私聊几个好朋友帮忙一起拉群

这个部分的话，看文字大家都能看懂啊，我来再给大家这个详细的再解释解释

第一个呢，就是问问你身边的朋友有什么活跃的群啊，然后呢，让他拉你这个方式呢，其实很好，就是因为你的朋友信任你嘛，你也明确告诉他，我进到群里面不会发广告啊，只是说给大家增加一个乐趣啊，我们来给大家送福利啊，这样子的话别人的话就会很乐意去拉你。

但我们也要说到做到啊，真的不能发广告，其实在群里面发广告一直是我觉得很排斥的啊，对你到别人的群里面发广告，这个其实是没有太大的意义啊，这个所有的人都会讨厌啊，因为你没有经过任何的铺垫啊，突然一下子就发广告，这个其实是不对的，所以呢，我们讲一定是要这个借力使力啊。

所以我们借字诀，核心就是我们不再站在自己的角度来思考问题，而是站在这个朋友和身边的人，其他有能量的人的角度来思考问题啊，怎么样让有能量的人来帮助我们？

第二个，我有一个朋友他试过啊，就是他把身边有妈妈群的人问了一圈儿，然后说，你们有没有哪些妈妈群啊，这个已经变成死群了，不太活跃啊，这个我来帮你管对吧，这个我来帮你活跃，那这个或者是你需要换群的话，我也给你换，当然的话，这个不一定是要换群啊，有哪些群你就没精力管了，我来帮你管一段时间，你看看这群是不是更活跃对吧，然后活跃了，大家都有好处，那我也给你们群呢输出一些价值。

我们可以把我们的15字诀全都用上。我的这个朋友用这个方式，他一个礼拜的时间，他的群的数量翻了十倍啊，就是本来他自己只有六七个群，但是用这种方式呢，他一下子就变成70多个群了。

这些群就算不活跃，也可以这个通过发红包啊，做一些活动，抽个奖啊等等，慢慢的总归是可以把这个群都活跃出来，一些人活跃的人给勾引出来。

第三个

就是参加一些活跃群跟门槛儿群啊，我们在里面活跃一些，我们不用还是那句话，我们不用发广告啊，但是我们这个活跃，我们在群里面输出价值，他自然就会有人加你，而且往往是一些付费群和门槛群的用户质量更高，他们的付费意愿也更强，人在不同的环境下呢，会对这个环境的人有天然的信任感，比如说在一个同样都是付费或者同样都是很优质的一个圈层里面，他会天然地产生信任，然后这个都是这个免费的，大家都在这个群里乱发广告的群，其实价值有限，更多的精力还是要放在容易挖出金子的群。

好多人其实不发广告，好像就不会营销了，不发广告好像心里就发毛了，不知道怎么样去去做做营销了。还有一些人，他认为所谓的活跃就是什么爆照片啊，在群里面什么发名人名言啊？每天早上发早安啊，这个他认为这个就是活跃，但实际上呢，这种方式都不好，就是你每天这个在一个群里面发早安啊，什么这种信息啊，别人会认为你很闲是吧，然后并不会觉得你很有价值。与其发早安，不如发点有价值的内容，哪怕是天气预报，要点新闻。

咱们可以观察一下群里面的人在聊什么，或者说什么话题，然后呢，我们来这个提出一些这个有价值的观点是吧，然后来展现我们在这个领域的一些知识啊，或者是说这个我们提出来一些这个案例对吧，然后在这种情况下的话，大家一起来讨论这个问题，比如说孩子教育的问题对吧，因为孩子一直是怎么样啊？这个大家有什么好的办法对吧，那回头的话你来讲讲说，我们的老师是怎么来处理这个问题？最终把这个问题好好解决了，等等这样，咱们来这个提供有价值的信息。

第四

就是做联盟群，比如说我做的抽奖群，现在我们有四个群吧，四个群的话我们有1200多个人，那我这边去跟一些朋友讲，他们都很有兴趣，我说好啊，那我们来做这个抽奖群联盟，就是你要参加我的联盟的话，你也给我贡献1000个人，你自己也建三个群。对吧，一个群300多人，这样就可以加入我这个抽奖群联盟啊，你需要奖品的话我可以提供奖品给你抽奖，同时你的产品，我们也可以拿到我们的群来宣传来做抽奖，这个很多朋友都非常感兴趣，愿意的。

那这样子的话是不是就是如果有十个人一起参与。很快的话就变成我用1000个人换了1万个人对吧，那其实这样子的话就是大家都受益，就是自己有1000个用户，然后每个人都是换了1万个人，而且这1万个人呢，都是这个有一定的这个关系链接的啊，而且是用这个奖品这种形式做软植入，所以呢，这个推广的方式肯定是更好的。

我们一个股东在那个抖音上面就这个投了2000块钱，试了一下小试了一下，2000块钱投完了之后，一条视频增加了，这个不到200个粉丝，自己刷了1000个粉丝，然后增加了不到200个粉丝，然后一个订单都没有，后面呢，这个200个粉丝还陆续都取消关注就剩70个了。

但是我们如果在抽奖群联盟里面送2000块钱的这个产品的话，那你可能得到的是这个实打实的订单和实打实的客户的关注啊，这个效果肯定比你这个2000块钱打水漂要强的。

第五个

是我一次在一个线下的圆桌论坛的真实经历啊，当时的话我是做圆桌嘉宾，每个圆桌嘉宾有一个介绍自己的时间，那我就在台上这个先介绍一下自己，然后我就说我今天给大家带来一个福利，因为我当时我还在微信代运营，我们给大客户提案，那的确是一个PPT至少值1万。因为我们给客户一个提案的PPT可以签到一两百万的全年微信代运营合作的合同，我可以给大家免费分享一下我们这个价值1万以上的这个干货PPT。条件是什么呢？

先加我微信，然后呢，把我拉到这个你们手机里面的企业家群里面。要百人以上的企业家群，三个以上的群，我就免费送我的ppt。

结果的话，等我圆桌论坛结束刚下台打开手机，就看到几十个人加我，我被拉到100多个企业家的群里面啊，有的人帮我拉了20个群，而且这个还在群里面还会帮我宣传:这个拉进来的谢总特别牛啊，这样子的话，其实帮我拉群又帮我做背书，那么付出的只是PPT啊,这个可以说很值钱，也可以说零成本对吧

100多个百人的企业家群，就是1万多人。我手机里面有1900多个群，所以，对我来说要加微信好友从来都不是什么难事。

第六个

九山老师有一个朋友，他去找龚文祥，龚文祥在微商圈儿还比较有名啊，然后呢，他去这个想让龚文祥帮自己宣传，后来他想到的办法就是他去帮这个龚文祥写书，他自己其实只有初中文化啊，但是他敢写啊，然后去跟龚文祥去这个微信聊了这个事情，列了几个提纲，让龚文祥语音语音跟他讲一讲，然后他就自己去发挥，结果他就把这本书写好了，写好这本书之后呢，他这个书这个标价999，然后呢，龚文祥在所有的他的付费会员里面都大力推999，为什么这么贵呢？因为它还加上了一个会员。

通过这个方式的话，这个人很聪明，通过这个方式，他一年赚了100多万，就是因为龚文祥，他这个在圈里面比较有知名度啊，他的平时课和活动也是几千块钱的那种，会员的年费已经形成了付费的习惯，所以的话，好像这个999，然后支持一下偶像啊，这个好像并不是太大的事儿啊，那我们可以看到他就很好的借用了大咖的这个资源，然后他在书里面夹一个自己的二维码。就把这些精准的这些会员就倒到自己的这个数据流量里面来了，后面的话他就开始去自己这个招会员，然后呢，这个做论坛啊，慢慢的自己也开始起来了。

第六个呢，好像是这个有一点点难，就是我们帮这个大咖推课啊，让大咖到你群里来支持，但是如果你有大咖的联系方式的话，我认为这个不难，我目前来看的话，我没有发现说哪个大咖已经牛到说我们有500个你的粉丝想听听你来现身说法讲一讲。这个大咖说我不愿意来，这个除非是说这个关系实在是太不熟哈，或者是说时间上大家怎么协调的问题，我觉得正常来说别人都不会拒绝自己的粉丝对吧，他可以拒绝一个推销推销的人，但是他拒绝粉丝，这个事情大部分人干不出来。

第七个

其实可能我们也有的时候也会这样做啊，但是呢，其实是他的技巧在于什么呢？技巧就在于说你有没有给你的朋友，一个精准的用户画像，就是你要告诉你的朋友说我想要拉的人啊，他的孩子应该是在几岁到几岁之间，然后呢，他这个孩子可能会遇到一些什么问题的。他这个人呢，本身他人是比较忙，有一定的经济实力啊等等，等等的，就是我们要把这个用户的这个画像，比如这个家长呢，应该是在这个哪个城市的对吧，就是我们要把这个用户画像给朋友描描述，描述清楚，然后呢，这个请朋友来这个非常精准的来邀请。

那朋友为什么要邀请呢？这个有些人可能看看，看中给他分利，有些人不看重，不看重分利的，你就送他这个课程名额，因为她可能她本身也是这个圈子里面，或者也是我们的目标客户，所以我们告诉他你，你这个拉多少个人给你这个课程名额，其实只要是人，总归有一个点能撬动他们的，对吧，然后包括幼儿园老师啊，或者是什么老师，我们也是可以通过一些方法来撬动他们。

借字诀的核心就是外界一切力量都为我借力，社群人数从此不是问题，借字诀就分享到这里。

大家对本期的内容有好的建议和问题可以提出，我们会继续做优化。11月25号我们计划会开第11期班

那么接下来发布第五天任务:

任务五：

至少完成2单快团团帮卖销售，自己买的不算

我们这几天发了很多快团团商品，用我们这5天学到的技巧开启你的社群销售之路吧!

不实战一下，这5天不是白学了?更多精彩内容添加微信876193。