王九山：社群营销第四课

今晚是我们5天实操的第4天，今天的课程分为两个部分。

第一部分我来分享社群15字诀的拍 送 两个字诀。本来想分享6个字诀，但考虑到大家实操的难度，贪多嚼不烂。先分享2个大家就可以上手实战了。

第二部分由胡彩虹老师分享如何162人的群年销售过百万，如何更好带货实战案例。

好，接下来我们马上就开始第一部分。

————— 拍 —————

我带大家来体验一个“拍”的玩法和精髓

拍就是用社群进行拍卖，拍卖用的好，也是威力很大的。我们4期班的学长乔总给我深夜喜报，他一个38人的群，每天晚上可以拍卖5、6千元。

拍卖不仅可以做商品，还可以更好玩。

这是我在成都培训的时候玩的合影拍卖，当天现场都是不认识第一次见面的，听了我半小时的分享，现场面对面建群临时拉的群，我突发奇想，在现场拍卖和我合影的机会。拍到的人可以马上上台和我合影。还真有人出66元就来合个影。

这是另一次胡杨大学个人品牌学院，我去现场分享，拍卖和我一起午餐的机会，有个雷总出222元来和我一起午餐。

距离巴菲特的一起午餐价格还很远，我的价值还有很大的上升空间。

下面有请今晚金主@谢泷纲 杨珊琳 介绍拍品

疫情开始以来，大家都用什么产品消毒呢？

1、84消毒液

2、75%的酒精

3、……

这些消毒液，大家使用起来，感觉到什么不足吗？

1、 84有毒，不敢随便使用

2、 酒精直接接触皮肤，会让皮肤失水干涩

3、 酒精不能直接进行空间消毒，会发生爆炸

4、 ……

那么今天我给大家推荐一款安全、高效的消毒液——易凯欧次氯酸消毒液

好，接下来我们马上就开始送字诀

————— 送 —————

送 字诀往往需要海报的配合，我先给大家发一些我私藏的海报案例

先来给大家一个关于海报的相关课程素材，大家先学习我自己平时收藏了一些海报，也给大家分享一下链接:\https://pan.baidu.com/s/12Vqg3Ea349Gv1ixKUI3xtA 提取码: mfsa 复制这段内容后打开百度网盘手机App，操作更方便哦

目前有很多很简单就可以设计海报的工具比如微商水印相机，稿定设计（天天向商），创客贴。

海报引流非常重要，可以帮我们理清思路，大家不要认为这是美工的事，好的海报是要多人群策群力的。



谢老师总结的送的三个关键点不是随便写的，也不是只用一个就行的，三个关键点都缺一不可。

任何群裂变都是基于价值和利益。所以，先把价值和利益想清楚路线验证好，裂变起来会挡也挡不住。

所以，我鼓励大家去做实操，实战中不断总结，有时候道理看起来懂了，但实操起来感觉差了不止十万八千里，哪怕就差一米，效果都差别很大。

送 其实是15字诀里面最难的，送的好，客户源源不断而且还自动转化赚钱。微信群的基础也就有了。

那么接下来请胡彩虹老师分享: 如何162人的群年销售过百万，如何更好带货实战案例。

做微信前，自己首先要问自己两件事

1， 你认可微信营销么

2， 你是否真愿意分享

如果你的答案是YES，那么我们一起聊聊如何分享通过微信群分享从而开启自己的微信业务

我和你们分享一下我当时是如何做了平行职业的

记得我第一次朋友圈是帮工厂处理一批取消订单（这个订单是我手上的订单，因为没赶上货期， 从而失去了最佳销售时间，最终我们决定取消订单）

来我们和工厂商量着一起微信朋友圈卖，想着尽可能的减少工厂损失。

我们7个人通过微信转发，1周把取消的1000件衣服全部卖了。

从那个时候我就有点想做微信，但是一直没行动，直到2019年我去鄂尔多斯工厂出差。

这回是帮着处理库存，我建群了，那天是2019年11月2日

你们再猜一猜我一个月卖了多少？

一个月下来，竟然帮工厂出了近400件羊绒衫

通过这两次的分享和朋友们的反馈，让我觉得我必须把身边的好品分享给有需要的朋友，在我看来很容易的事情，对他们来说却很难，他们没有买好品的渠道，缺少好而不贵的产品的渠道，这个时候我就开始收集整理我的工厂资源，挨个把这些好品分享到我的微信群

这个时候我发现我有好多好品，可是我不会卖（一直以来都是做采购）

一个偶然的机会，我接触到了谢老师的微信群。

课程结束后，这时的我， 社群营销知识有了，好品也有了，群也有了，接下来就是琢磨如何分享产品，并成交。

一年下来，162人的群， 我竟然做了100万营业额。

这里我分享几点我的平时是怎么做的。

@彩虹 ，群小助手 我请教一个问题，你对于在你群里从来不互动，不购买商品的伙伴怎么做的

1， 坚持分享：我不会卖货，我就给自己定个目标，每天至少转发5单，到后来每天至少卖5单，到今天我每个月必须做到多少利润，一步一步给自己新的目标

这里提醒大家几个分享时间点

早晨 7:00-9:00上班路上

中午 11:30-1:00 午餐时间

傍晚 5:00-7:00下班时间

晚上。8:00-10:00 睡前时间

继续分享

晒买家秀

晒销售清单

我身边就很多人一直观望，时间久了自然来找我

再就是自己要有自信

有效沟通：及时回信息，尽可能的及时回复客人每一个信息

专业解析：分享的每一个产品都要为客户角度考虑，让客户可以通过你发出的文字/图片/视频/买家秀图等了解到他所需要的一切信息。

引导消费，即带入式消费：这点是我今天要着重分享的

经常会有朋友说，价格太贵了，卖不动，只有虹姐可以买，我的客人只喜欢便宜的，我想说NO，我们不要轻易给任何客人定位（晚点我会给大家分享案例），他就是喜欢便宜的，任何客户都是双重性

你们有没有想过，为何别人能卖，我不行

客人只在这里卖便宜的，有几种可能性，1）你的产品没有独特性，2）你的产品质量不够好，3）最最重要的是，你把自己的个人IP做成了--便宜

比如，我个自己的定位就是： 买羊绒找彩虹，买鞋子找彩虹，买好而不贵的产品找彩虹

我给你们讲一个我做微商第五个月的心里活动吧

大家要不要听？

我因为一直做品牌采购，分享的也都是品牌居多（国内知名品牌羊绒衫，M\*\*\*大衣，A\*\*\*等），自然产品价格自然会高一点

记得在我做微商的第三个月，我表妹和我说我的价格有点高，她几乎不买，还经常和我分享其他群里的产品，说价格便宜，走的量很大之类的话，，说我的卖价太高了，

说实话，听多了我就开始反思了，我分享的都是好品，接下来该怎么定位，自开头我就说了我从事20+年服饰产品采购工作（价格/交期都是我决定的），是注重品质还是注重价格呢

经过一周的思考 （咨询有经验的前辈，看书找答案）， 我决定做质量，我做不到全网最便宜，但是我可以做好而不贵的产品

事实证明我是对的， 我的产品得到了越来越多的朋友的认可

昨天早晨我在群里面分享了几张截图 ，感兴趣的朋友可以自己爬楼，因为信任，我们从买卖关系变成了好姐妹，也因为这样我认识了很多优秀的人

最后我给大家分享几个个案

曾经有个客人，买之前就说要便宜的，后来买了第一双鞋子，收到后说尺寸标识不对，我用我专业的知识给她讲解了半个小时也讲不通，最后我说你鞋子退个给我吧，她说喜欢不想退，就想知道为啥尺寸为啥不对，该说的我都说了，后来我说明天我让我供应商给你解释吧（她是我的服装供应商介绍的客户），这个时候我已经很没有耐心了，第二天给我的供应商朋友说，我真的谢谢她的好意，不过这种客户真的不要介绍了，我没时间和她聊，还有以后她的产品我报价高一点，不卖了，当然对待客人我还是很客气的，那个时候我真是这么想的，但是那股气过了之后，后来她每次的询价我还是正常报价，陆续成交了几个订单，每一次购物体验都是很好，有一次她又看中一个巴黎世家的鞋子，这款鞋子比她平时卖的鞋子贵 2.5倍，我真诚的报了一个价格，她二话不说，来一双，由于我的专业，耐心，最终我们成为了好朋友，她不但介绍朋友来买，还给我送礼物呢

我还有个服装同行的朋友，我们其实是蛮好的朋友，他老公问我买过几次衣服，试穿后都是说不好看要退换货（文艺青年比较挑剔），每一次不是退就是换，后来她再和我下单，我就说你还是别买了，我怕你老公，直到去年底，他有看中了一双鞋，说想买，我还是劝他别买，因为她老公如果不喜欢我就是要自己就吃进的，她还是买了，没说啥，再后来有看中了华伦天奴的小白鞋，这时我没说啥，想的是如果你不喜欢，我就换尺码自己穿，巧了，这次她给我发信息说，她老公让她以后鞋子就买我的，我想好产品是会说话的，自带销量

我分享好品的原则是，真诚对待每一个客户，不强买强卖，但是碰到真纠结，搞事的人我还不卖呢，好品不愁卖，只是没碰到对的人，。

谢谢胡老师的分享！胡老师是实战派，从来没想过有一天要对外公开分享，是给了我非常大，特别大，极大的面子才答应给我们10期班同学分享的。今晚的分享是她第一次公开分享社群卖货经验，大家觉得怎么样？

今天我们分享时间有点长，那么接下来发布第四天任务:

任务四：

预热活跃群-选定适合自己在群里的抽或送或拍产品。

抽，猜，送，拍四个字诀任选或者组合，开始社群实战。

完成的发活动截图到群里交作业，交作业时间最迟17号中午12点前

明晚预告：

因为孙小样老师时间冲突，孙老师的分享将调整到周三晚上。

明晚第二部分的分享嘉宾将是钱多多老师

钱多多老师分享主题是:如何发展和带领千人团队，如何做到5个社群日销5万

今晚的分享就到此结束了，觉得有收获的朋友请给出你们的鲜花和掌声

谢泷纲:

其实，今早起来看到饼有30多单我特别高兴。

虽然最后利润连100元都不到，还不及我前面9期班一个学员的学费。前面的学费是1个人399元，5个人599元，10个人899，都有162个团队近千人来学习。这次10期班收入少的可怜

不过，被新朋友信任，价值被验证的快乐也是从心而发的。

我想要更多的人可以从社群受益，用极致利他之心来做作这个培训。

再次谢谢大家这么晚还积极的学习，期待更多的超级社群大牛诞生在我们的群里，更多精彩内容添加微信876193。