王九山：社群营销第一课

微信是目前成本最低的营销工具，每个人都可以玩得起来。有效的微信营销策略，可以让企业节省成本，甚至可以零成本让你的生意做到火爆，超越同行；

无论你是传统实体店老板，电商，宝妈还是刚刚入门的想做平行职业的朋友，你必须先了解微信这个平台的属性，然后你才知道如何利用它赚钱。

请问微信属性是什么？

A、电商平台

B、微商平台

C、社交平台

请选择

谢谢大家互动，大家大部分都选择C，那为什么很多人会把微信当成一个交易平台，朋友圈，微信群全是卖货广告呢？

只有当你理解透了微信的社交属性这个本质之后，你的重点是通过微信发展社交关系，也就是说通过微信交到一群志同道合的朋友，让一群人信赖你，顺便销售产品或服务。

如果你一开始就将微信定位于某某公司，某某产品，某某品牌代理，那怎么会有人跟公司或产品交朋友呢，没有人跟你玩，又怎么通过微信赚到钱呢？

一、微信定位

大部分微商培训，是把直接电商的那一套模式搬到微信上来了；

不信，当你打开一个陌生人的朋友圈，如果对方一天发了10条以上的朋友圈，而且都是展示某某产品，基本上就能判断这个人就是微营销小白；高手会怎么发我们后期课程会分享。

我想问一下大家，如果你不是搞营销培训的，你会去加一个推销员或商家为好友吗？

虽然我们每个人天天都要消费，但是我们并不愿意跟卖家做朋友，在我们大脑潜意识中，如果跟这样的人交朋友，肯定经常推销产品；

这是每个人的本能，大家同意吗？

那么请问我们平时最喜欢交哪些人为朋友呢？成功人士，作家，教授，医生，律师，画家，老师，钢琴家，摄影师，艺术家等等……

请问你有想过这背后的原理没有？请问陌生人社交，每个人内心最核心的需求是什么？

A、渴望跟别人交流；

B、人脉多就有财富机会

C、渴望从别人那里获得利用价值

很简单，只要是人，不管做任何事情都会目的性，不会没有原因，就算是很随意的，一样也由他的“潜意识”支配；

所有人都追求自私自利，在社交中都渴望结交到有价值的人。当自己某一天遇到问题了，可以找人请教，可以找人帮忙。

所以，大家请拿笔记下来，微信营销的核心本质：

你有被多少人利用的价值，你就能有创造多大财富！

因为人的本性是渴望跟有价值人的交往，所有人都渴望交到的新朋友，能给自己带来利用价值；

很多人往往把社交的意义理解错了，总认为多个朋友多条路，喜欢在外面跟陌生人攀关系。比如老乡关系；比如同学关系；

这道理没错，但是所有你通过主动热情认识的陌生朋友，关系永远停留在浅层次上面；

当你某一天遇到困难了，想找人帮忙的时候，你会发现你主动要来的微信，要来的别人名片，要来的别人电话，这些人一个都指望不上！

当你想销售一款产品时，你发现你的主动，热情，真诚并不能让你的这些所谓朋友掏钱买单！请问是不是这样？

当你想销售一款产品时，你发现你的主动，热情，真诚并不能让你的这些所谓朋友掏钱买单！请问是不是这样？

任何人跟陌生人交朋友，潜意识中都渴望从对方那里得到利用价值。没有任何一个人渴望跟一个贫穷，但是热情正直，充满正义感的乞丐交朋友；

真正有效的社交关系，来自价值吸引！价值不匹配的真诚一文不值！

很多人看起来每天做微营销非常努力，从早上忙到深夜12点，非常勤奋非常卖力，但是做的却是错误的事情。比如常见错误：

1. 随便设置头像：要么没有头像，要么随便找一个动物（猫狗之类的）或者风景图片，等等；甚至有错误地是用广告图片作头像。
2. 昵称前面加多个A：很多人知道了微信通讯录排名技巧后，就疯狂地在自己的昵称前面加A，不仅加一个A,有的甚至加5个A、10个A，仅仅是为了排到对方通讯录的前面；
3. 朋友圈发广告内容：朋友圈里面90%以上都是产品相关的内容广告，还有一些是订单和付款截图；（广告和付款截图可以发，不过要控制比例）
4. 朋友圈鸡汤信息：别人发什么你就发什么，跟风，并且经常发一些教育他人口吻的信息。例如：你不做有别人做，想发财就要……；
5. 朋友圈负能量：经常在朋友圈里散发负能量信息、无营养内容，导致朋友屏蔽你；
6. 群发清理人信息：不知道到底有多少好友，每天都要通过群发信息来清理僵尸粉;又舍不花钱买软件，还带个清粉链接。
7. 乱拉人进群：不和别打招呼，直接拉对方进一些不知道干什么的微信群；
8. 群发节日问候：每当到过年过节的时候，都是发信息的高峰期，看似好像是看重对方，但是接收的人都知道你是群发的；
9. 朋友圈集赞：群发消息让好友给你朋友圈第一条点赞；给自己的小孩拉票等；为了领一点小礼品，硬是把自己变成微信乞丐！
10. 主动索要红包：平时不怎么聊天，然后过节就群发找人要红包，还用激将法逼别人给。

上面的问题大家有没有中标呢?

那么，我们作为想用微信成交客户的人，从我们想通过微信赚钱那一刻起，就要把自己变成一个对陌生人和朋友有利用价值的人。

微信的作用就是由社交关系建立起来的链接，人和人的链接，人和信息的链接，最后才是人和商品的链接。

微信首先是人和人的链接，你能够吸引别人的，不是你的卖货广告，更不是你所谓天下第一好的商品。不信，你在别人的群里发 100 条广告，也很难为你带来订单。

这个时代不缺好产品，缺信任，客户害怕上当受骗；客户不知道如何选择对自己有利的产品。缺乏专业知识，缺对专家的信赖；

微信跟淘宝等电商平台玩法完全不一样，在淘宝上面，只要你的产品性价比高，就能取得竞争优势，消费者并不关心老板是谁；

而人们在微信上产生消费，需要出于对群主人价值的认可，人品的信任，然后才有可能找你购买东西；

在微信上，人的作用比一切产品或服务都重要，想玩好微信营销必须先从打造人格魅力开始。

所以，想通过微信赚钱，核心是发挥人的价值，展示人格魅力，开始就要把自己定位打造成某个行业的专家，或者自明星，或者一个福利官，做一个有利用价值的人。

让陌生人愿意认识你，跟你交朋友，他能在你这里捞到好处。大家对你有了好感，有了一定的信任度之后，你才可以销售产品或服务；

很多人开始就把自己定位于销售员，产品代理，方向就错了，又怎么能通过微信赚到钱呢？

好，思维的部分先分享到这，对大家有启发的话可以回7

那接下来说说群规则

群纪律：

1 这个是社群实操班，进来的小伙伴都是有兴趣做社群实操的，请务必跟上节奏。此群禁止发广告和社群无关的内容。

2 这个群是带大家实操的，但赚钱和成长不是老师和助教的事，是自己的事，所以不要等我们催。我们会布置任务，也会给任务的关键指导，但不能按时完成任务的人会被请出群。因为做社群成功的人都是有执行力的人，没有执行力只爱想的人做不好社群，不要浪费时间。

再强调一遍：不能按时完成任务的人会被请出群！

3 优秀奖励

15字诀每个任务优质完成的人会有红包奖励。老师会做为优秀案例帮推朋友圈和其他学员群（老师的微信有9500人哦）

还没听过社群15字诀的可以课后补一下,一共有4节线上课。限时给我们10期班学员免费，可点击下面领取优惠券后使用听课。

<https://appZfvLsGWm8464.h5.xiaoeknow.com/coupon/get/cou_604b4d90e97f9-lqPOXJ>

再给大家分享几个案例: 案例一：500人社群1分钟销售10万元的复盘，给大家分享一下：

社群的玩法和传统电商既有共通又有很大不同，大家只有不断学习实操才能找到感觉，潜水旁观还以为自己懂了反而还不如不学。



这是一个做男士衬衫定制的老板，我跟他讲社群营销，他就开始拉人，然后在群里发个鸡汤加广告然后就不管了。群里没有互动只有其他人发其他广告，这样的社群营销大家觉得效果会好么。

90%不会做社群营销的人都是这样做的，所以社群没有效果。15字诀的视频课程链接已经发过在群里，大家听一下就知道15字诀是什么，我们这个群主题很明确：是带大家把15字诀实操一遍。教大家怎么运营群，怎么转化群。既然是实操就要有步骤计划，所以今晚我先发布第一个任务：

任务1：认真阅读上述3个文件后写200字以上的心得

明晚10点前没发200字心得的朋友会被请出群，请群助理帮我统计！

本群用来布置作业，发通知，业绩公告，经验分享和紧急问题处理等，互动时间为晚上8-10点。过了晚上11点就尽量不发信息不打扰大家休息。

上面是一期班优秀心得团队-赶街特卖团队的全队分享，队长不但汇总还挨个有点评，优秀的团队和队长的负责息息相关。

大家可以看看第一期用心完成任务的赶街特卖队的真实业绩，一个350人的群，一个月销售43725.2元。

上面分享的是一期班订餐小秘书团队的毕业总结，从0开始真实销售业绩26万

以上资料大家内部分享，不要对外。看很容易，想都是问题，做才有答案。

给大家分享的文件都是我从很多案例和内容中精选和总结的，希望大家认真看看，期待大家的心得分享。

接下来的时间，愿意让更多朋友认识自己的，可以做一个自我介绍，格式如下：

【名字】谢泷纲

【城市】上海

【标签】社群实战 极致利他

【做过什么】

创办了3000人的市场营销俱乐部云云沙龙

组织过3800人参加的网红大赛

服务过200多家优秀的企业,众多产品社群独家资源

搭建过有20万群的共享社群平台

开过社群15字诀9期班学员近千人，百万以上带货学员20多位

【可以给大家带来什么】

社群培训+供应链+内容+免费线下场地

【想要认识】

有兴趣做平行职业的朋友；想要通过社群营销变现的朋友，添加微信876193