**话题引导：**

**投放对象：**顾问进阶2群/精英群作为话题投放的试验群

进阶2群：新顾问都会引导进入进阶2群，刚加入社群的顾问都有一定的热情，对于活动以及话题的参与度应该会比较高

精英群：日常的活跃度相较于其他的群来说是比较高的，且精英群是有进入等级要求的（销售额3000+），社群里的人都是有一定的推广技巧和经验的，如果能够讨论起来应该会比较热烈且会有比较多的收获

**投放时间：**星期三晚以及星期六晚（21：00）

星期三晚的由小助理发起

星期六晚的由水军或者小助理发起

**第一周话题讨论**

**精英群：**话题的选取应该比较偏向于实践性的推广销售的问题，比较日常的问题可能没办法引发更多的讨论

话题：

1. 你印象最深的通过朋友圈产生的转化

（水军1：早前娃用早教盒子的时候我会发比较多的视频，想着分享日常的时候顺便也做一下宣传，结果就有一个不是很常联系的朋友，突然私戳我说我给孩子玩的是什么，也想试试，我就顺势给她介绍了一下，出单了一个年卡【嘿嘿】

水军2：倒是没有印象特别深的，前段时间母亲节的时候，我放的性价比比较高的课程秒杀或者拼团的链接还是有一些朋友愿意戳链接来买，或者问我东西怎么样，了解一下之后就会有几个人下单）

**注：若有近期出单大盒子的讨论，水军可引导进行一定经验的分享**

1. 销售额的自购和推广的比例各占多少哇

（水军1：我是也是自购的比较多，买了早教盒子，平时再买一买东西，推广转化的东西都是一些朋友圈推过性价比比较高的课程和商品，自购能占个80%左右吧

水军2：像读书日，母亲节的时候拼团/秒杀什么活动的时候销售额会比往常高一点，毕竟价格上比较便宜，我在朋友圈推的性价比比较高的东西，身边的宝妈感兴趣就会来问我，转化率就会高一点，平时还是自购比较多【捂脸】）

**进阶2：**话题选取应该偏比较日常，基础一些的内容，比如育儿知识或者是产品的对比，绑定新客的经验（进阶2中有一部分人是已经升为大使等更高级别的未退群的人，如果有人产生了一定的疑惑，是会有几个比较活跃的人积极地进行解答的）

话题：

1. 你在年糕妈妈买的第一件产品是什么

（水军1：我第一个就入手了早教盒子。在朋友圈看到了一个不怎么熟悉的宝妈经常发一些类似早教游戏的东西，偶尔也会有一些育儿知识的分享，有些比较有意思的视频会点开看看，不知不觉就被娃的进步种草了，等我需要的时候，我就入手了，刚开始也抱着试试的心态买了一年卡

水军2：是一个秒杀的小商品，已经记不太清了，还是在微信小程序里买的，感觉不错就下了APP，后来又淘到了不少好东西）

1. 你会主动跟身边的朋友说你是年糕妈妈育儿顾问吗

（水军1：因为会在朋友圈发一些文章，秒杀链接啥的，就会带着名字，logo啥的，会有关系比较好的朋友问我，我就会自然地告诉她们，还说有好东西一定要推荐给她们【笑哭】

水军2：我周围的朋友都知道的，我自己体验好的就会推荐给合适的人，给他们种草【捂脸】如果是因为我发的东西来找我的不算熟悉的人，我就会主动表明，这时候顾问的身份好像是带点权威性的感觉【捂嘴笑】）

**【5.27 20:00】**

**引导语：**铛铛铛，本周的第一个话题讨论来啦

今日主题：精英群—【你印象最深的通过朋友圈产生的转化】

进阶2—【你在年糕妈妈买的第一件商品是什么】

欢迎大家积极参与到讨论中呀

【精英群】说不定能偷师到别人的好方法（偷笑）

【进阶2】大胆讲出你跟年糕妈妈“爱情”的开始（心）

**【5.30 21:00】进阶2：**

**引导语：**亲爱的小伙伴们晚上好，今日份的话题讨论为你送上~

【你会主动跟身边的朋友说你是育儿顾问吗】

我猜你的朋友肯定问过：“年糕妈妈”是卖吃的吗？这个问题（笑哭）

【斜眼笑】请大家不要吝啬地打开话匣子鸭

**【5.30 20:40】精英群：**

**水军发起：**

我发现自己的销售额里有80%都是自己买的，

剩下很少一部分是推广的【捂脸】，大家有人跟我一样吗

**第一周话题讨论复盘：**

精英群：【你印象最深的通过朋友圈产生的转化】

讨论度不是很高

原因分析：

1. 发布的时间太早
2. 话题可讨论都不高
3. 小助理发起的方式并不能引起关注

【销售额的自购和推广的比例各占多少哇】

本话题讨论不高，引起延伸话题的讨论，如何推广盒子、对于早教的到底是在线上做还是在现在线下做等问题的讨论比较热烈

顾问进阶2：

【你在年糕妈妈买的第一件产品是什么】

【你会主动跟身边的朋友说你是年糕妈妈育儿顾问吗】

讨论度都不是很高，甚至在第二个话题发布时有所下降

原因分析：

1. 话题本身可讨论性不高
2. 以小助理的身份发起没有引发太多的关注

继续测试一周，多以水军的形式发布讨论话题，话题的类型、方向进行一定的修改。

**第二周话题讨论**

**精英群：**

1. 你觉得跟陌生人推荐产品的难度比跟朋友推荐的难度高吗？【小助理发起】

水军1：我觉得跟朋友推荐比较容易吧，我平时就是会给朋友种草的人，自己用的好就会分享；跟陌生人推荐我总觉得带着不信任的滤镜一样，因为我比较佛系，如果反应好一点我也会比较热情（呲牙笑）

水军2：我自己来说的话，跟陌生人会容易一点【捂脸哭】，给朋友明明推荐的是我体验比较好的产品，总觉得是在赚朋友的钱，跟陌生人我就不会这样有这样的想法了【笑哭】

1. 你到现在还记忆犹新的没有成功转化的客户大赏【水军发起】

我有个客户，一个月前就在找我了解关于数学盒子的情况，刚开始是在问早教，了解了之后说自己娃年龄不合适，我就顺势推荐了数学盒子，但是聊来聊去我把数学盒子的情况都说完了，她也表现的挺有兴趣的，就是迟迟不下单【捂脸哭】大家有没有好方法能帮我促成这一单【期待】

**顾问进阶2**：

1. 晒出“古早”朋友圈【小助理发起】

你的朋友圈中现在能够翻到的关于年糕妈妈内容最早的朋友圈是什么呢？是你娃上早教课的视频？是育儿知识分享？或者是一个简单的秒杀链接？暴露你成为糕妈粉时长的时候到了~

1. 你有通过朋友圈转化的商品吗？

（小声说：如果没有，快点趁着618大促，大家都在“剁手”的时候多放几条链接吧，此时不转化更待何时【斜眼笑】）

水军：秒杀或者是好物的链接还是比较容易转化的，盒子啥的还是要慢慢种草的，这个真的是急不来，一下就能转化的基本不可能

**第二周话题讨论复盘：**

水军发起以及小助理发起的话题讨论度都不高，精英群有零星几人回复

原因：

1. 准备话题刚好撞到【数学盒子】涨价消息，与预计讨论效果
2. 话题内容的准备不能引起关注与讨论
3. 群内气氛带动不充分