

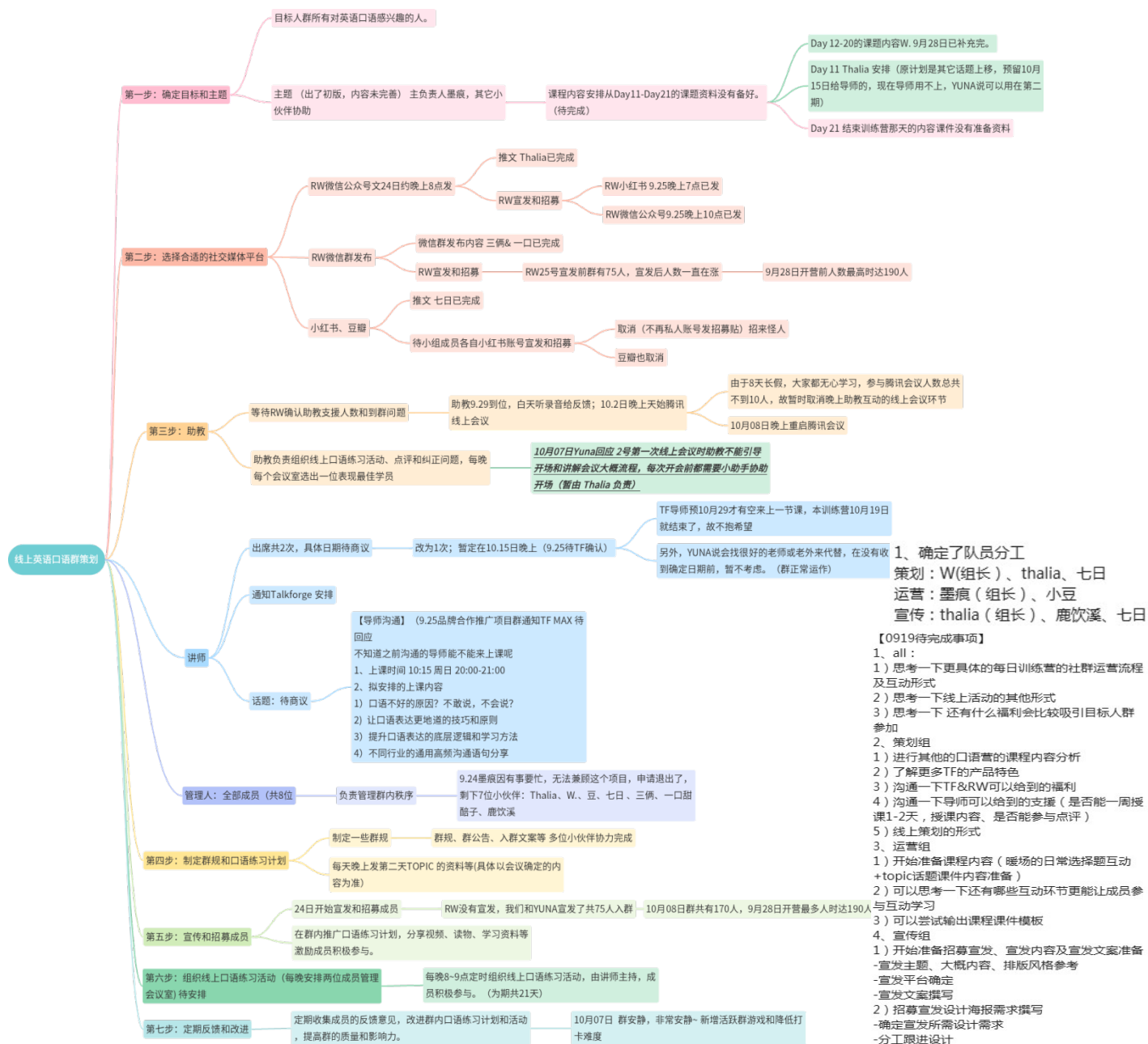
曾文芳 (w.) 私域运营推广项目经历分享

一、项目背景与目标

项目名：RW21 英语口语训练营

远程合作项目：8 人团队

这是一个公益类型的远程团队合作项目，旨在通过私域运营推广提升品牌的知名度和用户的参与度。项目涉及多个环节，包括社区运营、内容策划与用户互动等。

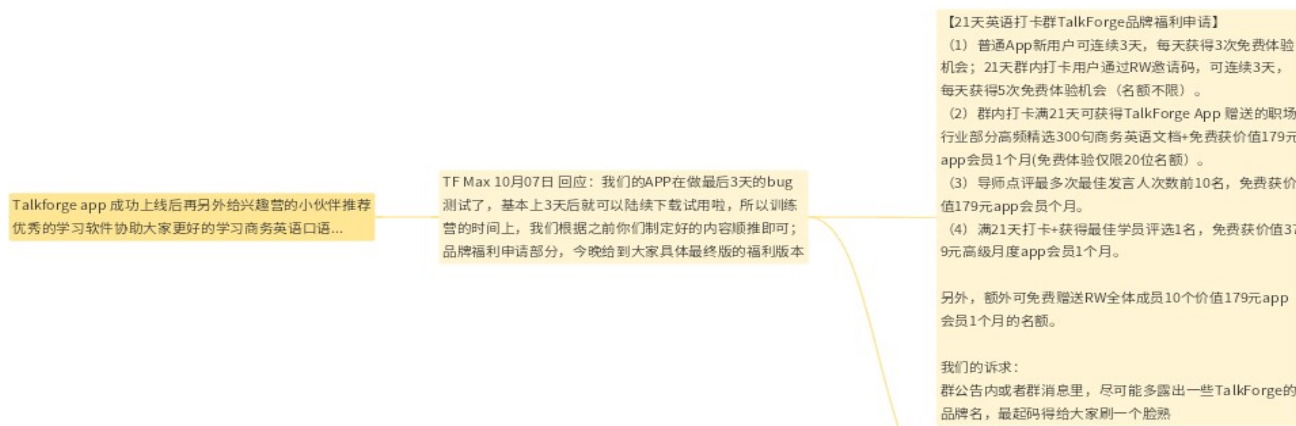


二、项目执行过程与挑战

项目初始阶段，遭遇了多重挑战：

项目导师失联：项目导师在关键时期失联一周，使得团队在执行过程中缺少关键的指导和支持。经过多番努力和不懈的沟通，重新梳理了项目的方向和流程，最终找到合适的方案，导师归来后项目正常推动。

APP 上线延期: 目标是通过私域运营让更多人来了解这款 APP, 再经过学习打卡相互监督的模式养成开口说英语的习惯, 从优秀者中选出几名有免费内测这个 APP 资格的人, 再让这几位来吸引私域群其它成员购买 App 会员的。由于各种内测细节调整和平台系统审核需要等待导致多次推迟 App 的上线, 开营计划随之推迟, 这不仅打乱了我们推广和运营节奏, 群里的受众流失越来越多。为了适应这一变化, 我们多次调整活动策划和运营策略, 以维持用户的关注度和参与度, 另一方面也在为参与者申请更多福利。

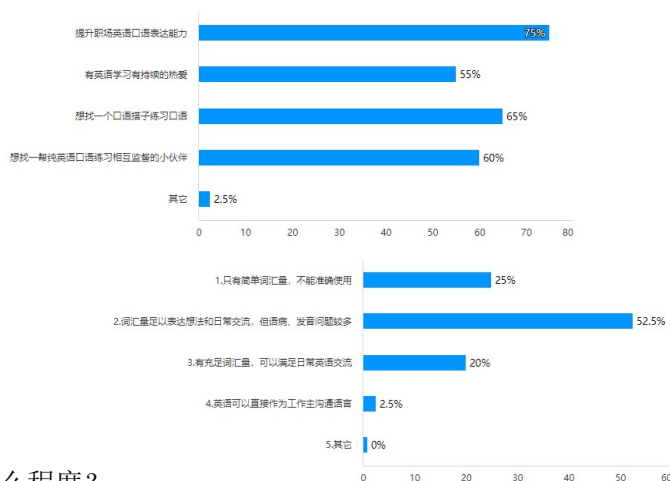


成员工作冲突: 由于团队成员各自的工作繁忙, 部分成员在项目中途无法继续承担既定的工作任务, 导致工作进度受阻。在这种情况下, 我主动承担了额外的工作量, 确保项目的连续性和完整性。

正式开营时助教未到位: 原本安排的助教未能如期参与, 遇假期大家可能都无心学习, 团队协商一致后又推迟开营了。每次推迟开营都会流失掉一些受众。当助教排期确定后, 我们紧急协调资源和加大推广力度, 招募更多目标受众。

项目启动后不断根据受众的需求改变:

内容不符合受众预期: 根据受众反馈, 开展问卷调查, 找出问题, 确认问题, 内部商讨解决方案。综合问卷调查的多类关键数据来看, 尽管 75%的人渴望提升口语能力, 但普遍存在不敢开口的问题, 原因可能包括缺乏自信、练习环境不足、心理压力及学习习惯偏向读写等。



你目前的英语口语水平达到什么程度?

遇到问题并积极解决—曾探讨过分两个等级的群来学习的, 主要是口语助教资源有限; 那分两个话题来每天录音打卡, 开始那十几天还是有不少人参与话题录音打卡的; 晚上线上助教口语对话的人则越来越少, 在 190 多人的私域运营群中, 能有 3 位成员敢上线直接开口对话已属不易; 群里面的各种互动游戏的参与度也逐渐降低, 对于不少传统学习英语的国人来说, 在公开场合大胆开口说英语仍是一个较大的障碍。



三、个人贡献与能力展现

在这个过程中，我充分发挥自驱力和责任感，始终坚守项目一线，积极应对各种突发状况。面对团队成员变动和工作量不平衡等，我迅速适应新角色和任务，主动填补项目空白。以身作则，通过平等协作和积极沟通，带动团队成员共同前进，营造了良好的团队合作氛围。

四、总结与收获

这段经历让我再次感受到多年创业沉淀出的实力与韧性，也验证了我在复杂环境中快速落地、持续迭代的能力。

精准洞察用户需求：通过与用户直接互动和问卷调查，敏锐捕捉到英语学习者在口语提升上的痛点。这种洞察为未来的产品优化和项目策划提供了宝贵视角，也让我更加坚定以用户为中心的理念。

灵活调整运营策略：面对延期、资源短缺、团队成员离队等突发状况，我迅速调整运营策略，保持项目活力和用户关注度。这种灵活应变能力是我多年创业练就的“肌肉记忆”，让我能从容应对各种挑战。

高效驱动团队协作：在平等互助的团队环境中，我以身作则，依靠丰富的团队管理和协作经验，带动团队成员积极投入。即使没有明确层级架构，我也能通过有效沟通和协调，激发团队凝聚力和创造力，推动项目前行。这种在多元团队中迅速建立信任、达成共识的能力，是我在创业旅程中的重要收获。

冷静化解问题风险：项目中的种种挑战，如同创业路上的“常规关卡”。始终以冷静、理性态度快速诊断问题、分析原因并提出解决方案。凭借扎实经验和稳健心态，妥善应对技术故障、人员变动、内容调整等挑战。这种在压力下保持从容镇定的能力，是我长期锤炼出的核心素养。

这些经历进一步夯实了我的职业根基，让我更加确信自己在面对不确定性时的掌控力。

企业是否真的需要私域运营？To B 还是 To C？经历过从 0 到 1 的完整实操后，我已能从需求验证、运营模型、成本-收益、KOL/KOC 匹配度四个维度给出判断，帮助企业快速决定“做还是不做”以及“如何做”。

曾文芳

2025.08.08 记录下

微信 ID:Winky_zeng