[2016.1.20]

推广助手

CHAO CHEN

杭州云书网络科技有限公司

[杭州市江干区科技园路2号新加坡科技园,5幢6层25-28]

目录

一. 前言	1
二. 权责职能	2
三. 方式	
(一) 扫楼/扫班	3
1.1 计划安排	3
1.2 现场流程:	3
1.3 物料支持	4
1.4 多次扫楼	4
(二) 外包	5
(三) 熟人关系	5
(四) 推广可以与收书,配送工作同时进行	5
四. 工作原则	6
(一) 无负面原则	6
(二) 物料申请	6
五. 推广话术	7
(一) 扫码关注	7
(二) 促单	7
(三) 社群运营	7

一. 前言

随着云书在各个学校的推广和市场占有,需要更多的推广工作营造多频大环境,为配送和收书打好辅助,它贯穿在基础工作当中。大家即将接触陌生而有趣的工作——推广。本文档旨在帮助第一次接触推广工作的 CEO,快速了解工作的内容以及基础要求。

本文档将以"为什么做-需要做什么-怎么做-不能做什么"的逻辑 层次对收书工作进行介绍。

二. 权责职能

校园 CEO 作为校园团队的统筹者,在收书工作上肩负组建校园 收书体系、维持收书稳定输出、有效增长收书量的基本职责。同时,校园 CEO 享有团队收书产生的三分之一以上的绩效提成,以及稳定的月薪收入。

推广应包含两部分内容,一是关注增长;二是粉丝转化。在完成第一步实现服务号关注后,邀请用户体验产品,促进用户活性,完成粉丝转化,继而增大粉丝粘性,能更好的服务于各项基础工作。

三. 方式

推广方式形式多样,灵活多变。下面介绍三种较为有效的方式。

(一) 扫楼/扫班

通过扫楼的形式,邀请用户关注云书服务号,邀请下单收书

1.1 计划安排

根据本校学生分布,校园 CEO 有条理的安排合伙人开展完整的 扫楼推广工作。建议每日开展工作时间: 19:30-22:30.

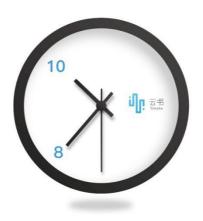


图 三-1 推荐推广时间

1.2 现场流程:

合伙人安排时间,进行本楼推广工作

①简单介绍②扫码关注③邀请下单体验产品④感谢

下附微信服务号二维码:



如果宿舍里人不齐,合伙人记下宿舍号,隔天再去;或者在下次 系统扫楼中完成用户转化的工作。

1.3 物料支持

通过商务渠道获得的物料将第一时间由仓库发给校园 CEO 帮助开展推广工作,降低推广难度。

1.4 多次扫楼

在完成第一遍全校的宿舍推广工作之后,由 CEO 组织,交叉扫楼推广,一个学期内完成多次扫楼推广,保证跟所有学生有过交流接触。

(二) 外包

由校园 CEO 与学生组织,学生社团沟通达成合作关系,将项目部分外包,发展更多下线。

(三) 熟人关系

最为快捷有效的方式是从利用身边资源开始。团队成员周边的寝室,有大量的人脉资源,作为熟人,拥有天然的信任背书

熟人的推广难度相比直接接触陌生人来说要低,因此可以作为打 开推广的第一步措施,充分压榨每一个合伙人的人脉资源,将其转化 为云书的用户与粉丝群体。

推广方式也更为简单,通过社交工具即可完成,

(四) 推广可以与收书, 配送工作同时进行

在收书的同时,合伙人可以推广,可以促单。

在配送的同时,合伙人可以推广整个宿舍,邀请下单。

因此,推广工作贯穿于整个合伙人工作流程。

四. 工作原则

(一) 无负面原则

作为有益大众的平台,良好的形象无疑是云书巨大的财富, 推广过程中,避免负面形象的出现。

(二) 物料申请

在推广过程中,云书可以支持部分已有物料,而团队的自制 物料在使用前,应将设计稿或实物图,向云书报备。

五. 推广话术

首先,学长(学姐)我是**的学弟(学妹)(亲情牌)

学长(学姐)好,我是 XX 学校的学弟(学妹),我们在做一个环保的项目,就是把闲置的二手教材免费给学弟学妹使用,你看这个是我们网站。(展示网站打消卖书疑虑)(微信关注【cloudbooks1】,

点击自定义菜单【免费教材】即可)

(一) 扫码关注

能不能请你关注一下我们的平台,如果有喜欢的书,用的到的书,可以直接从上面订。

(二) 促单

你可以看一下我们的产品,如果不相信我们是免费的话,你可以 订一本尝试一下,看能不能隔天收到。(利用年轻人好奇逆反心理)

(三) 社群运营

我们有个本校的微信群,和大家的学习生活比较相关的,如果有什么教材上的问题啊,选课考试上的疑虑,都有讨论和交流的,我可以邀请你进群。