

[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.....	3
(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。