

## 第九课堂课程推广文档 (1.0 版)

第九课堂的老师，欢迎你们来开课。下面是基于我们过往经验总结的一些推广方法和技巧，希冀对大家有帮助，让自己的课程有个不错的报名。

### 一、基本工作：

1. 写一条自己课程介绍的微博，邀请自己的朋友分享和参加。
2. 与第九课堂官微随时互动，尤其是第九课堂发布您课程的推广微博，请随时加一些内容转发。
3. 把自己的课程发到豆瓣/微博活动页面。并在课程开始前一天查看报名人员，通知到第九课堂报名。  
豆瓣活动地址：<http://beijing.douban.com/> 微博活动地址：<http://event.weibo.com>
4. 在自己课程开课一周，可提供 1-2 个培训名额联合第九课堂官微做有奖转发，增加课程曝光量。

### 二、进阶工作：

1. 确定自己课程的目标人群，微博选定北京以及所在区县，然后以标签、昵称、公司这些关键词搜索，对筛选出的用户私信，邀请他们参加你的分享课，并寻求他们帮忙转发扩散。当然，也可以选定北京以及所在区县，直接搜索相关关键字，对微博中有关键词的用户私信。
2. 在豆瓣和微博都有活动区，可通过关键词搜索，筛选出一些和你课程目标用户重合的活动，挨个私信里边的挥动参与人员。
3. 在自己所在的行业 QQ 群、圈子 QQ 群发相关信息，让大家帮你转发扩散。也可通过关键词，搜索一些与你课程相关的 QQ 群，进群后慢慢为自己课程做一些推广工作。

### 三、完美工作：

1. 站在用户角度考虑问题，对自己所发的微博，所发的私信，都是精心考虑过的。比如用户报名流程：引起注意→对话题感兴趣→了解课程详情（按课程是否适用我，老师牛不牛，有没有干货）→考虑价格、时间、地点是否合适。
2. 在豆瓣的相关小组以及圈子的相关论坛，发一些帖子，增加课程曝光量。
3. 在自己的干货资料里，附上自己的课程推广信息。然后资料上传到新浪微盘、百度文库等下载网站。
4. 建立自己的 QQ 学员群，服务好每个学员的同时，让他们帮忙做一些口碑宣传推广工作。
5. 在豆瓣和微博找一些与课程属性相关的账号，付费做一些推广。Ps:对个别强需求优秀的课程，可联系第九课堂联合做一些推广。