



浅析B2B运营

张帆

2017.6.27

2B.CN托比网
让B2B永远有方向



1

B2B运营的特点

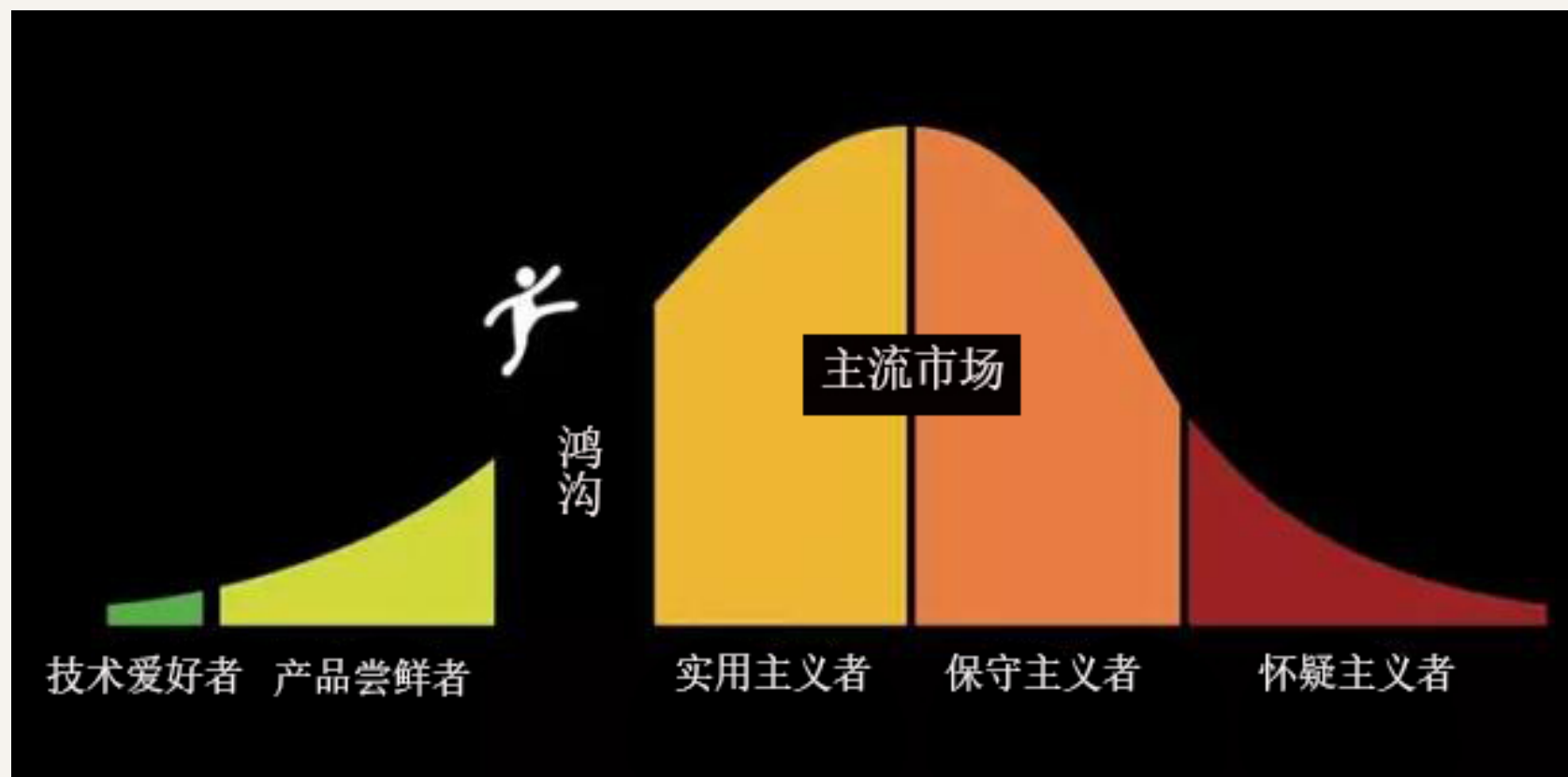
B2B的分类

B2B运营的特点

用户特性

我理解 B2B运营的定义：
用一切办法让用户了解 / 使用公司互联网产品 / 服务

运营解决的问题



经常看到，运营大咖说，“不要去互联网+公司，都是坑！”

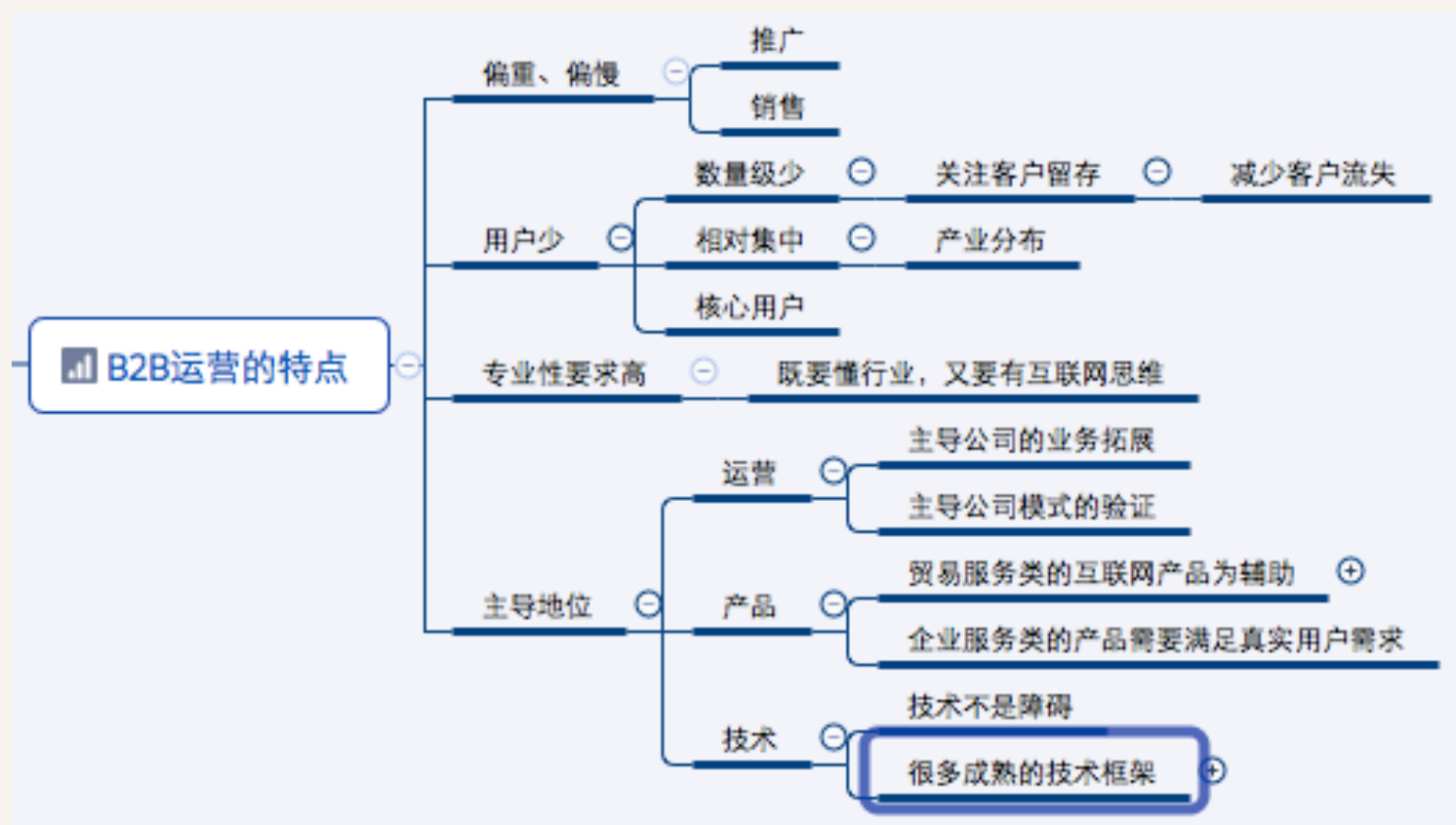
B2B的分类



我理解 B2B运营的定义：

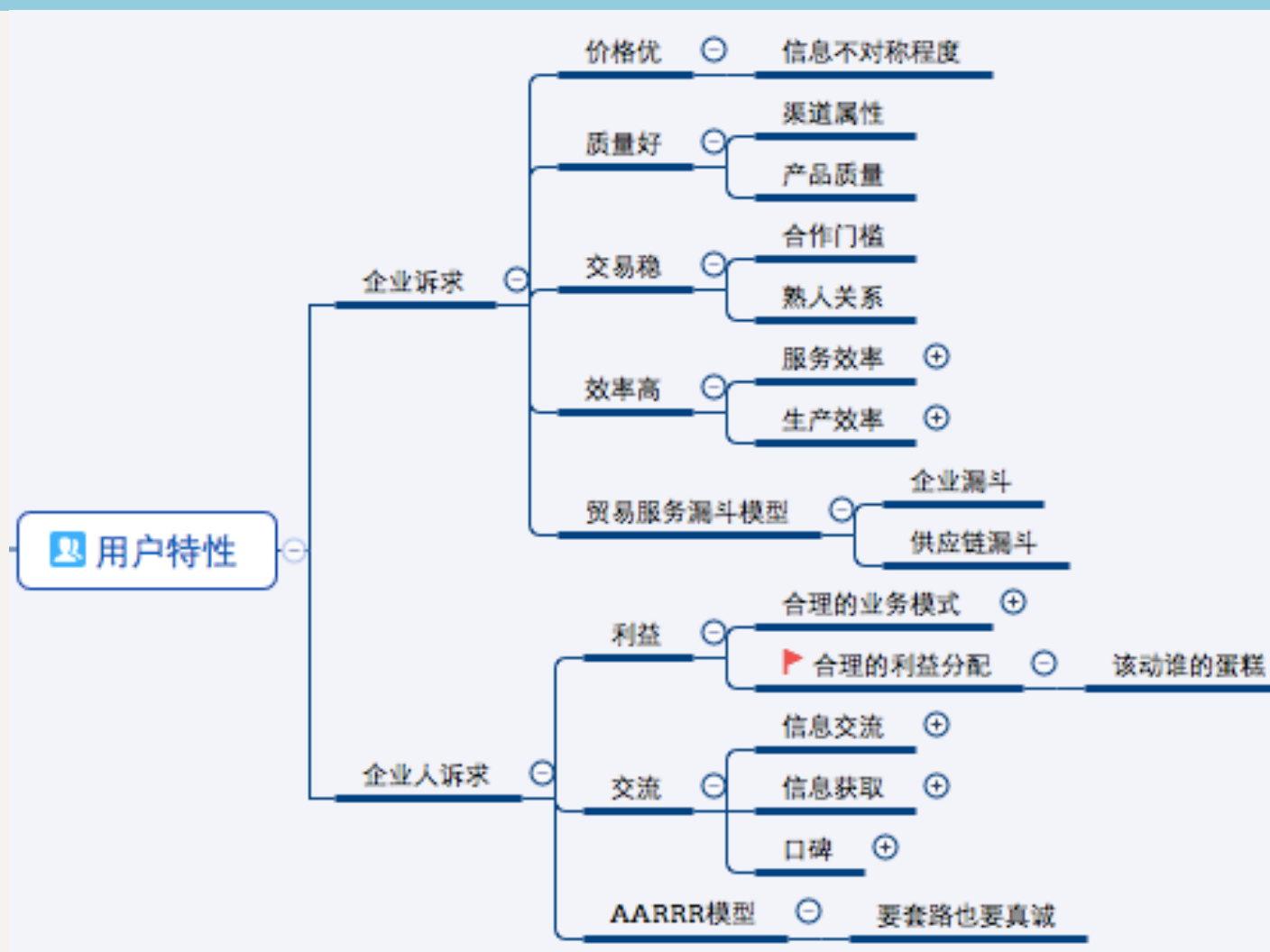
用一切办法让用户了解 / 使用公司互联网产品 / 服务

B2B运营的分类



用一切办法让用户了解 / 使用公司互联网产品 / 服务

B2B运营用户的特性



2

短期导向的B2B运营

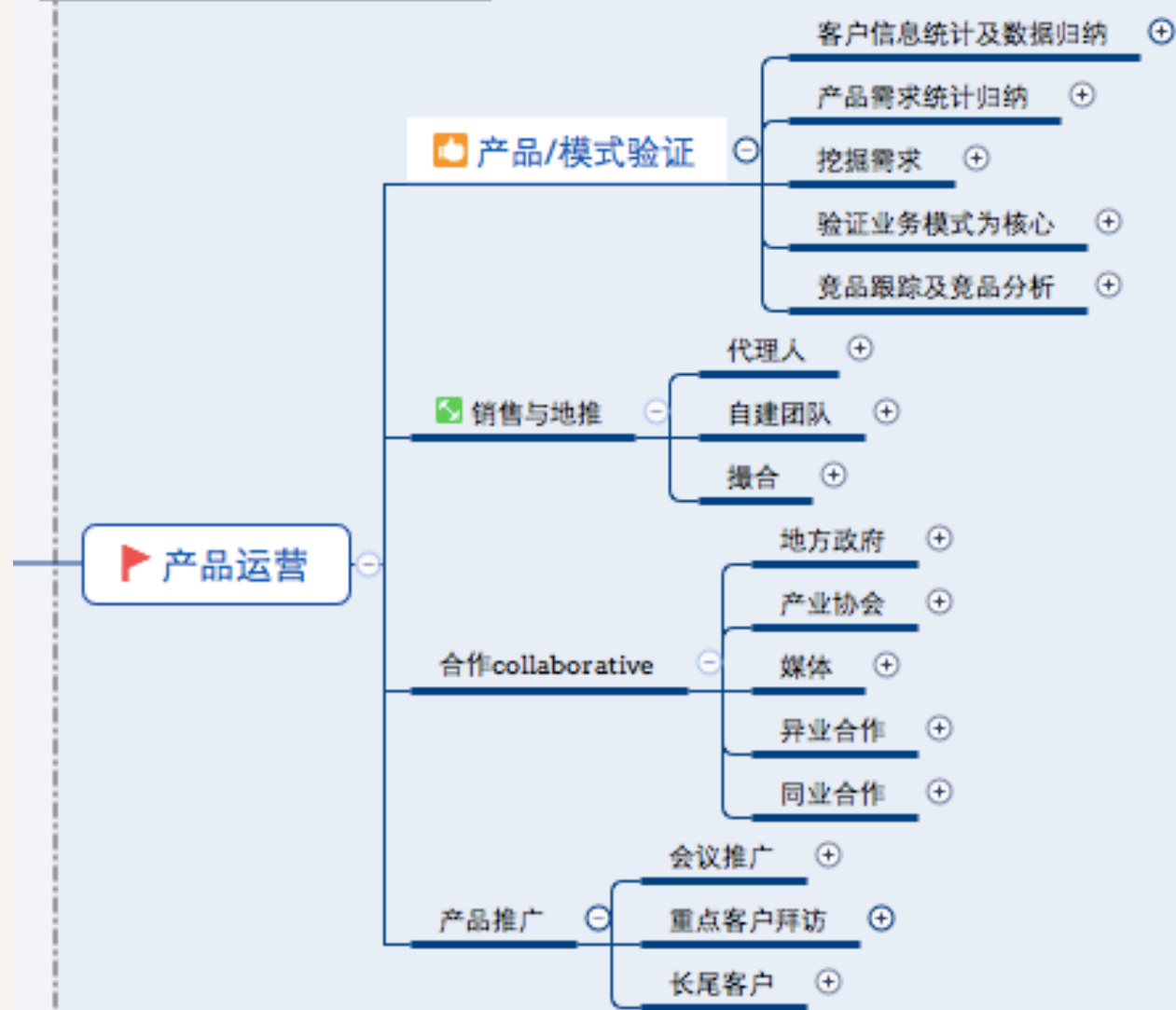
产品运营

用户运营

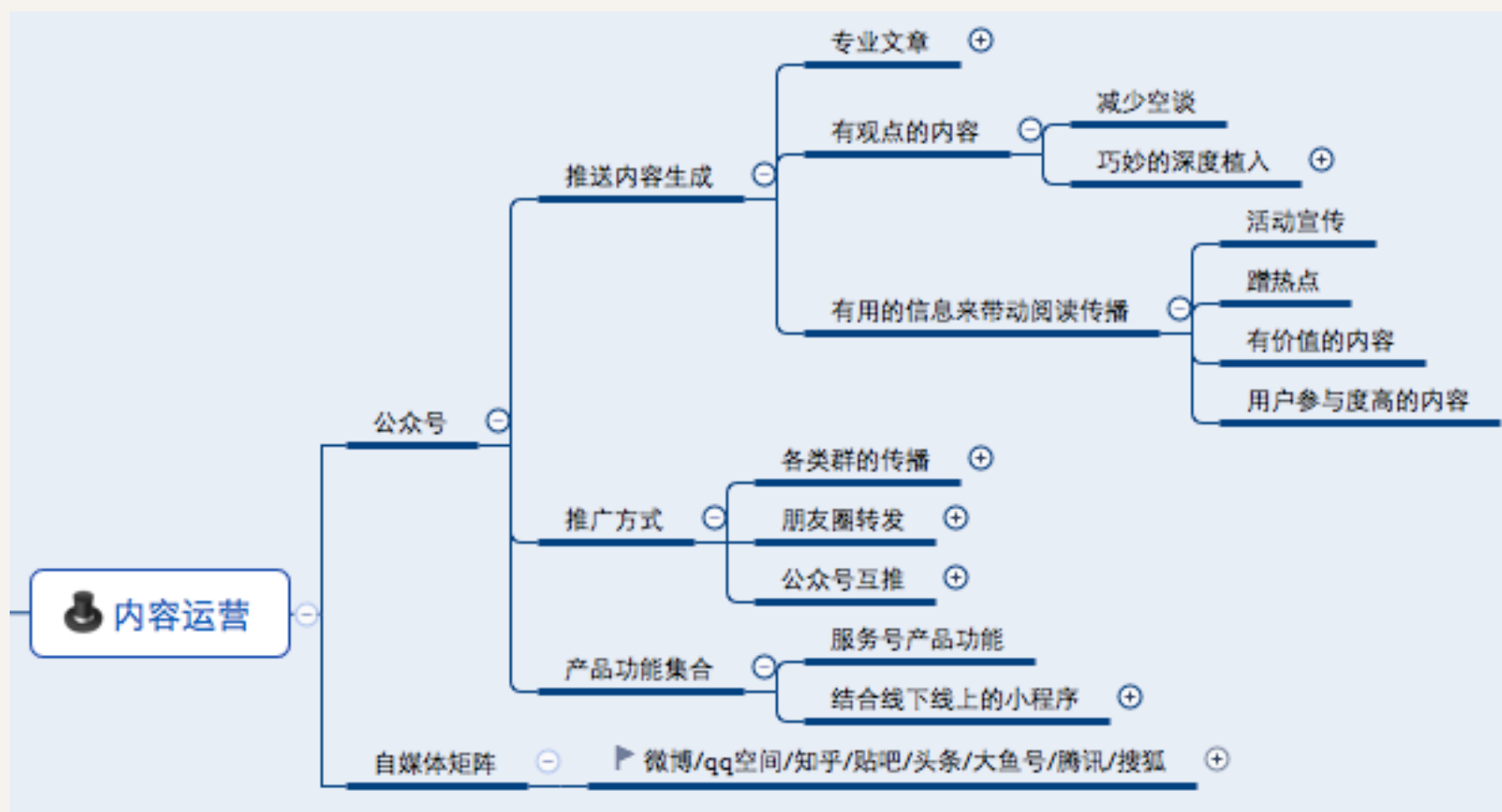
内容运营

活动运营

公司核心目标导向，短期反馈







活动运营

线上活动

抽奖 ⊕

签到 ⊕

红包 ⊕

蹭热点 ⊕

善用互联网工具

千聊 ⊖

积分宝 ⊕

易企秀 ⊖

凡科

visio ⊖

xmind

线下活动

合作办会 ⊕

团建邀请客户

异业合作

线上线下结合

线下研讨会 ⊕

要小会不要大会 ⊕

活动运营的规划

事先和交易推广/技术部沟通后确认活动方案

方案形成后提前和交易推广部进行活动方案介绍及答疑

组织测试 ⊕

收集测试后及活动开始后的各项bug及反馈，及时安排修改

总结及复盘

运维统计，复盘，迭代

微信统计复盘 ○ 总结和微信统计分析，相关事件备注

网站统计复盘 ○ 百度统计网站和微信号数据，相关事件备注

活动运营数据复盘 ○

及时跟踪并调整策略

分析不同运营动作对应的效果并持续迭代改进

销售数据复盘 ○

BD客户数量 ○

潜在

目标 ○

可以达到的

达不到的

已经达到的

成交进展 ○

进度 ○

完成度

3

品牌、文化、价值观

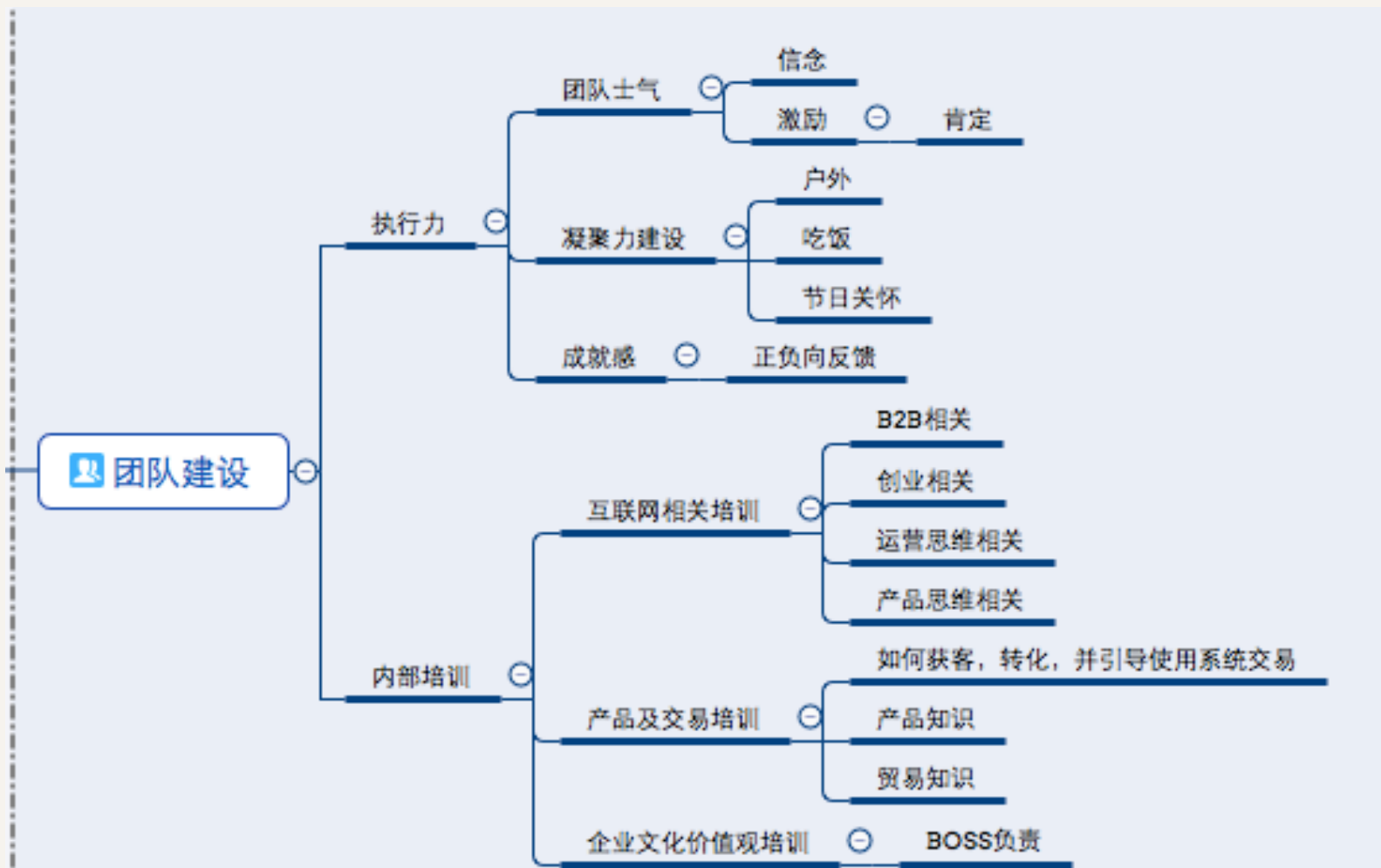
团队建设

公司品牌形象，长期反馈

有效的传播机制

► 品牌、文化、价值观





✈ 有效传播机制

将行业人变成公司的下线，公司业务的经纪人

★ 系统推广传播机制，邀请码传播

可能的合作者 ⊕

传播目的 ⊖

推广公众号

推广活动

业务分润

长期合作

发展二级传播下线机制

▶ SEO、SEM优化

完善完善百度，360，搜狗等百科的词条

需要找到合适且便宜的关键词

微信关键词优化

▶ 购买外部定向用户的流量推送 ⊕

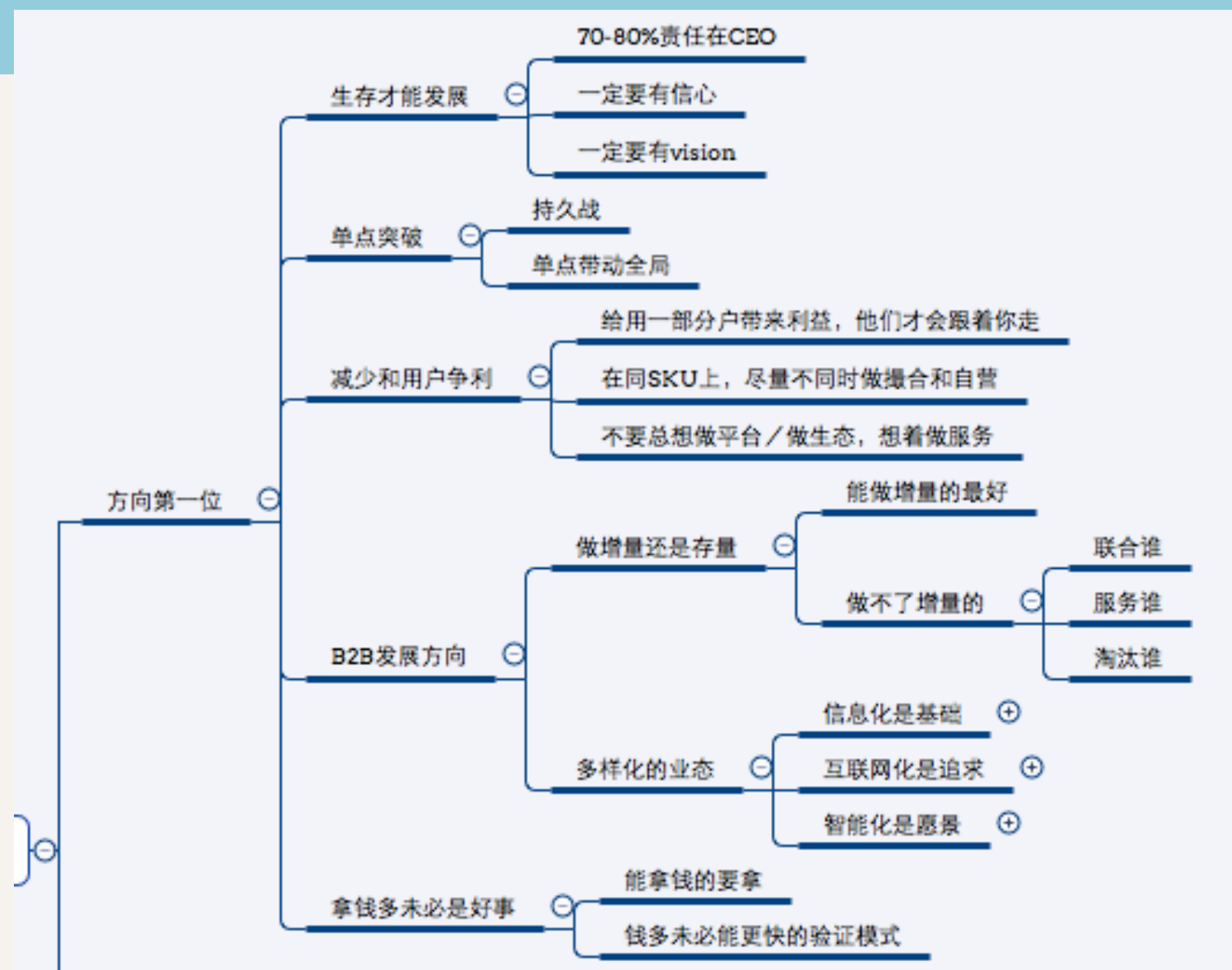
4

运营秘籍

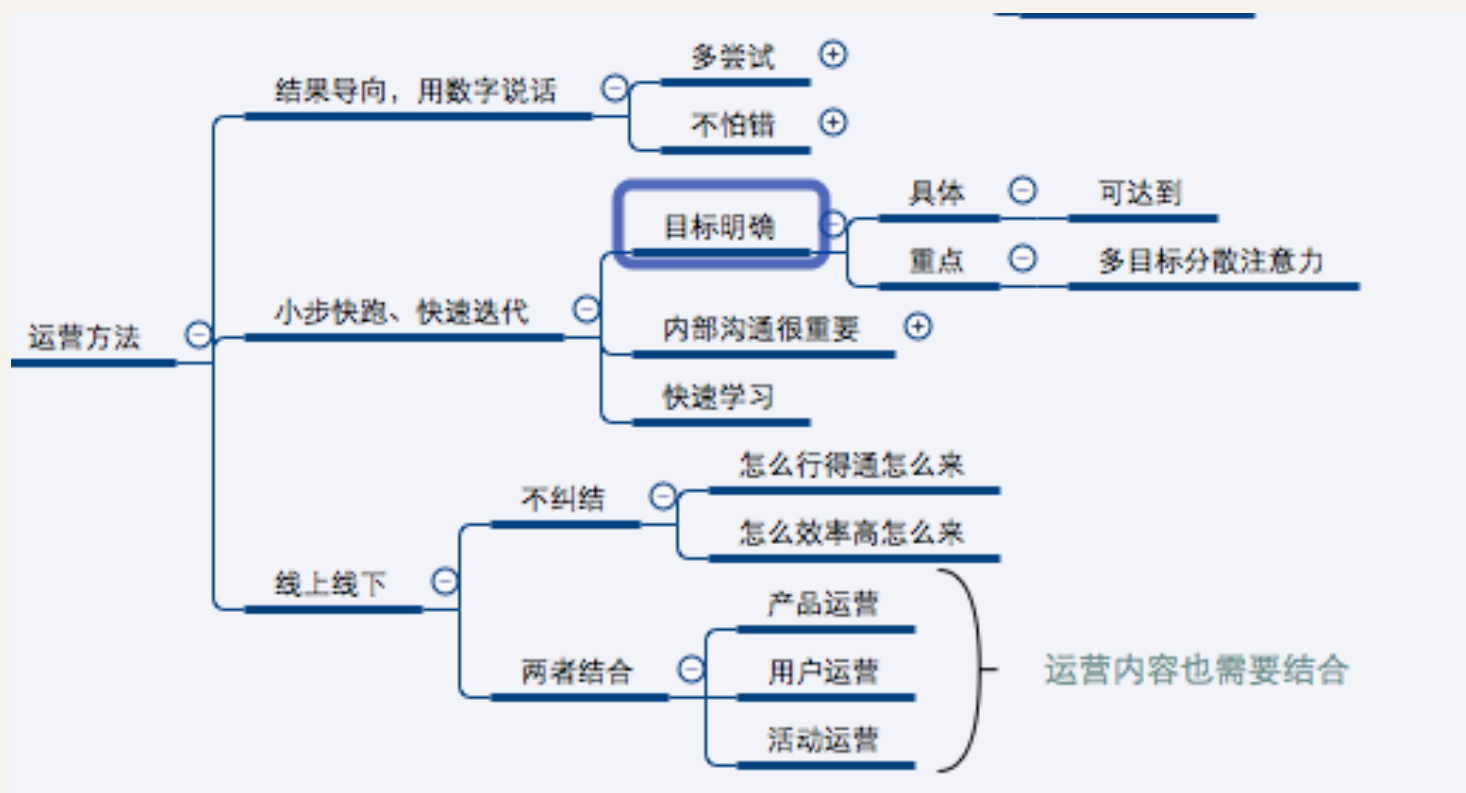
方向第一位

停止自嗨

运营方法









是不是适合你的，只有试了才知道

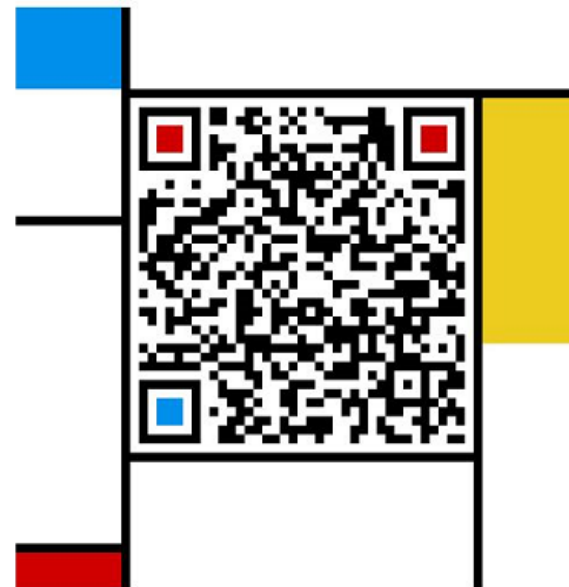
2B.CN托比网
让B2B永远有方向

||



张帆

江苏 南京



扫一扫上面的二维码图案，加我微信



思维浓汤

干货 观点 思考

CREATIVE

