

1



2

玩转三大基本社交工具

产品选择
与定位

目标客户
定位

活跃圈子
定位

互粉与
互动

产品选择与定位

四步走

市场环境
分析

自身环境
分析

产品选择

产品包装

产品选择与定位

1

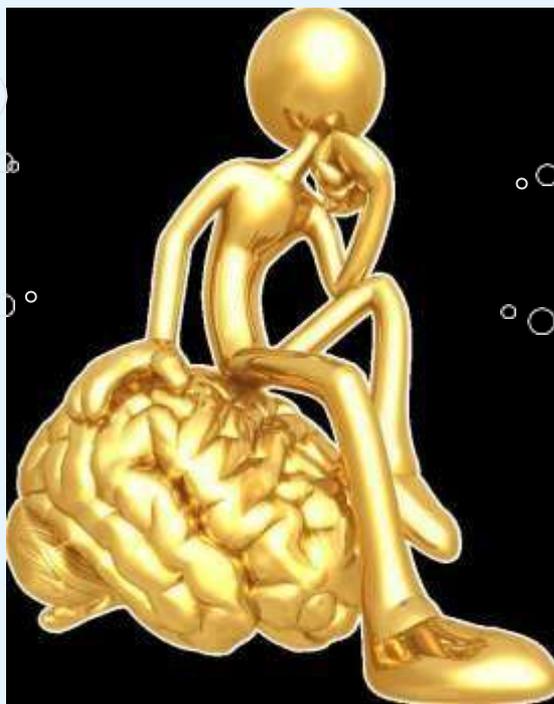
市场环境分析

行业
特点

行业
动态

市场
行情

发展
趋势



产品选择与定位

2

自身环境分析

1. 各类产品对自己生活的渗透率分析
2. 家人、朋友的支持

是不是不听老爸的，说了不准干



产品选择与定位

3

产品选择

市场环境
分析

自身环境
分析

产品选择

产品选择与定位

4

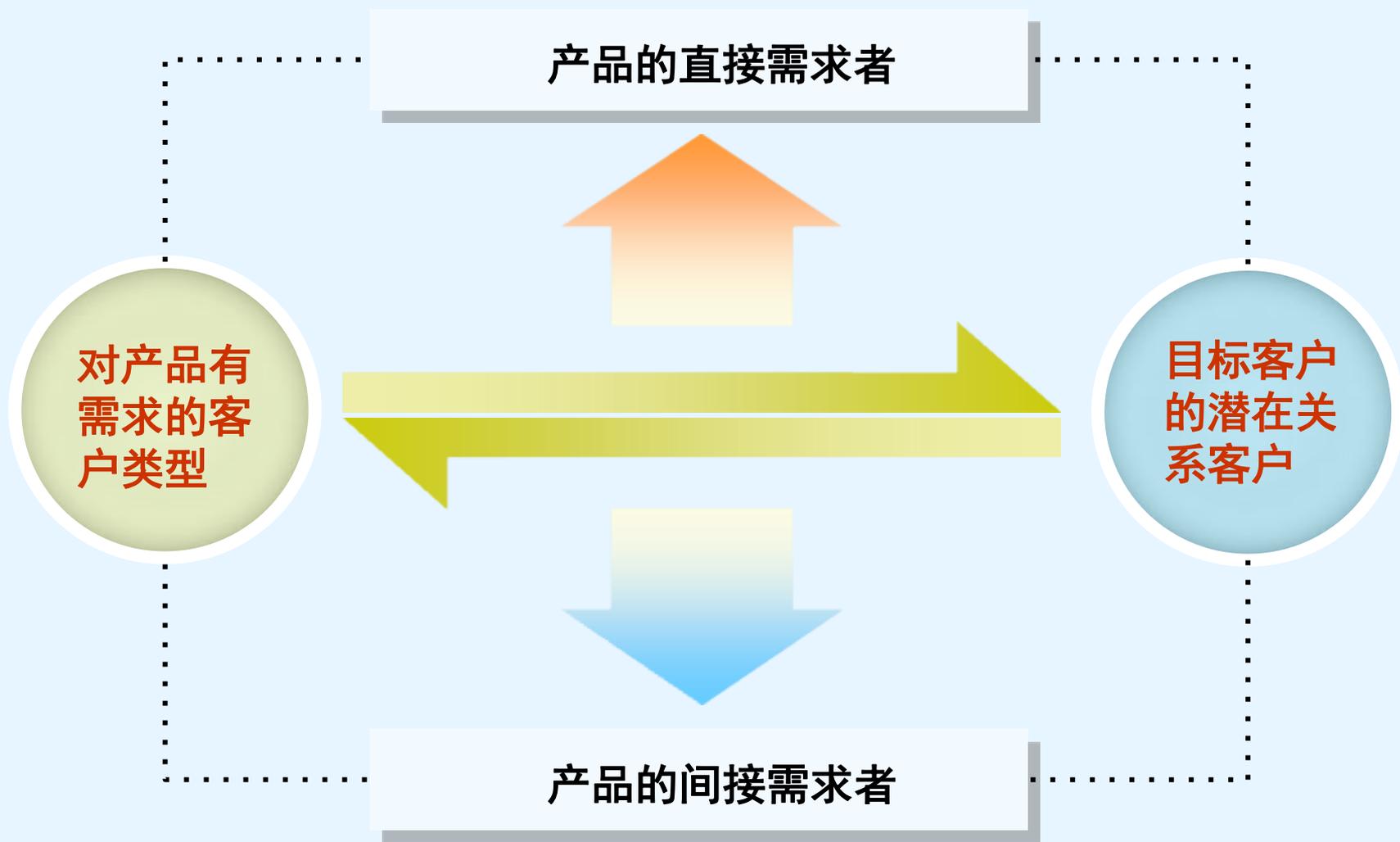
产品包装

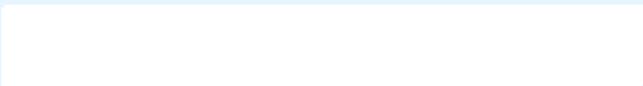
了解产品找出尖叫点。挖掘自己产品的独有优势



好东西!!

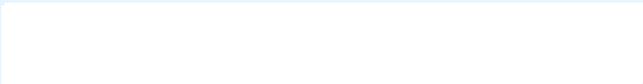
目标客户定位





目标客户定位





活跃圈子定位



圈子：指目标客户的网络社交圈

要确定我们的目标群体可能活跃的圈子，思维越是广阔，发展机会越大。



互粉与互动

想要更多的粉丝，首先要学会关注

想要促成交易，必要经过互动

三大基础社交工具



微博

QQ

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/408063060125006036>