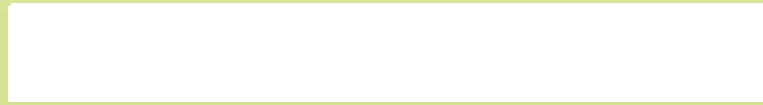


1



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

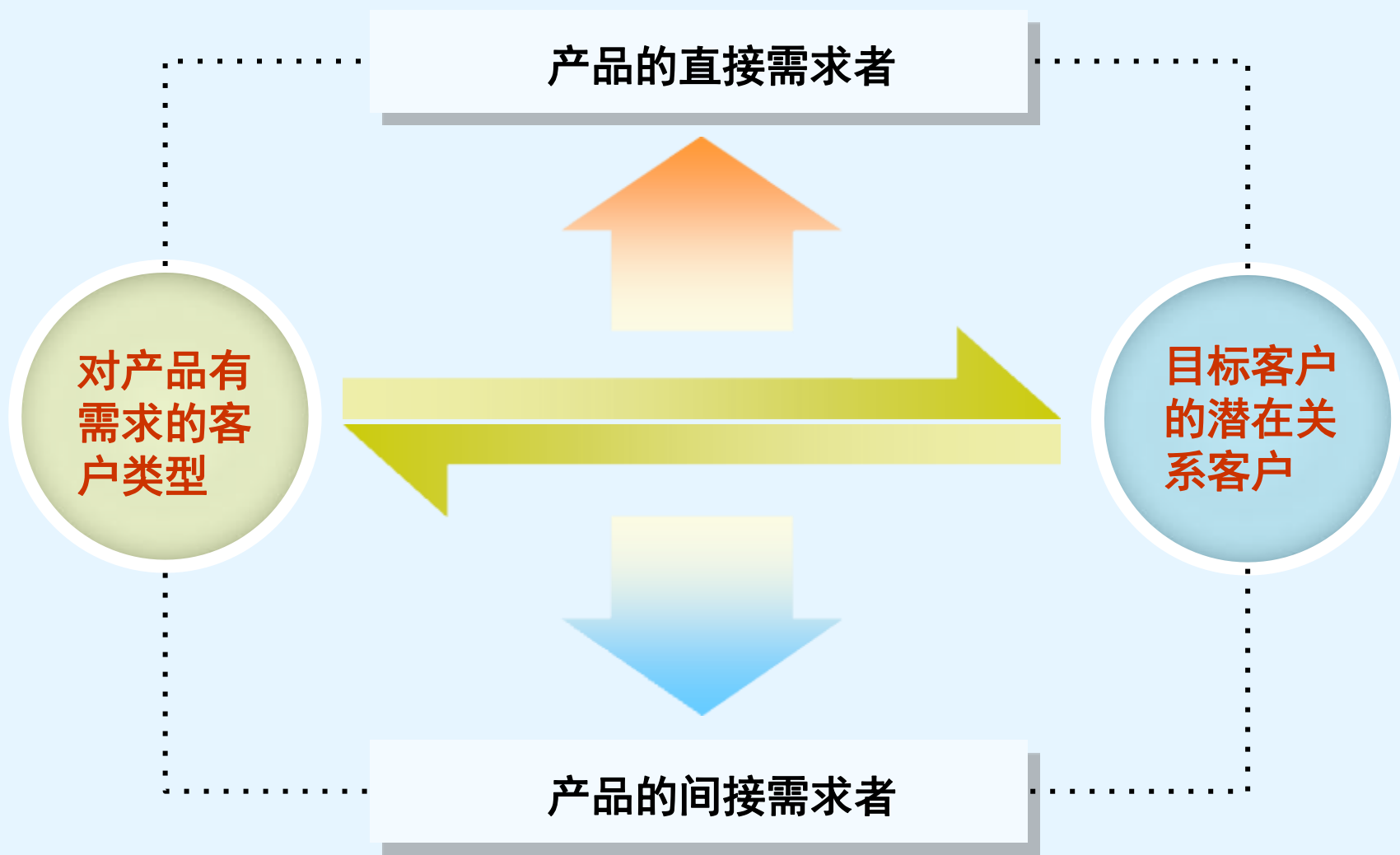
产品包装

了解产品找出尖叫点。挖掘自己产品的独有优势

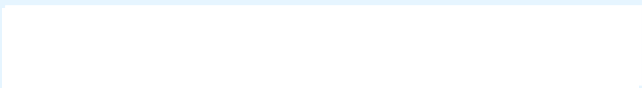


好东西!!

# 目标客户定位

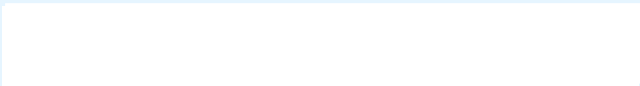






# 目标客户定位





# 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>