

做蓝v推广的各行业推广话术,地推用(纯干货)

产品名称	做蓝v推广的各行业推广话术,地推用(纯干货)
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	5000.00/单
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15868279988 13605817015

产品详情

众多周知，只要提到推广那就绕不开地推。除去人为条件，地推的话术，成为有效率、成功率的重要影响因素。所以，机构在执行地推前，必须制定一套可行的地推话术。

教育类推广话术：

这篇话术，其实更多针对的是兼职人群。但对于机构正式的员工，同样适配，当然你也可以侧重于理解话术背后的逻辑，自行设计出适合自己的话术。

对于每一位参加地推工作的人员，我们如何去跟家长打开对话（破冰），如何去吸引家长留资，如何让家长真正留下印象，这些都需要一定的话术技巧及拿捏词汇。

1)（开场白，开门见山）【家长您好！我们有免费的英语外教体验课，这边可以登记一下，到时候预约您方便的时间带宝贝过来体验！（对方摇头/不需要，也要展示礼貌）好的，谢谢！（对方接单/或者瞄过来，有机会）我们是某某教育，培养孩子英语听、说、读、写、阅读能力，您家里有3-12岁以上的宝贝吗？（对方不回应，不排斥就接着说）我们这边是纯外教授课、小班制教学、纯英语授课的，孩子在这边学英语会学得特别好，可以登记约时间过来体验。我们还可以送个小礼物给宝贝。（对方不抗拒就有机会，继续游说）您可以抽空带宝贝过去体验一下，看下我们的课程是不是适合您家宝贝，宝贝喜不喜欢那边氛围！您方便登记一下号码吗，我们老师到时候会跟你约你方便的时间过来体验。（对方不想登记，找破绽）您这边登记一下，到时候我们的老师会及时跟进您这边。我们每个月都有好玩的亲子活动，也会邀请您跟宝贝过来参加哦！会时间通知到您的。我们也是有任务指标的，希望你能支持一下！但你放心，我们不会在您不方便的时间打扰您的。（被拒绝后，也要表示礼貌）没关系，也谢谢您。

运动类行业话术：

一．对应活动的对应话术（如开业优惠等）

1、直接和家长聊兴趣点（如运动本身、运动能带来的好处、目前孩子已出现的问题、比如驼背等，不要聊深）通过引导和家长兴趣扫码留下联系方式。

2、通过礼物吸引孩子，和家长沟通后扫码留下联系方式（前提是家长时间比较匆忙的时候比如放学中，尽量能不用礼物就不用礼物），告诉家长只耽误您2,3分钟。

3、通过活动现场留下联系方式，若活动产地小（定点），通过主动询问留下联系方式，留单方式同1和2。

4、活动现场（场地大可体验）方式：

1) 小型demo课，前期和家长沟通，有兴趣扫码留联系方式。

2) 体验、闯关、比赛方式，前期和家长沟通，扫码留联系方式。

5、如家长不扫码，执意填纸质单子，当场必须打电话给家长所留联系方式，确保是本人和号码有效。不可留其他亲属方式。若家长拒绝，则不留单。目的：留单期间，只要家长可以和专员沟通，需要明确告诉家长3点：

1、我们是做什么的（见下文话术）。

2、我们找你什么事（见下文话术）。

3、我们能为你带来什么好处（见下文话术）

4、当家长有疑虑时，明确告知家长我们不会随便给家长打电话骚扰，这个让家长放心。

吸引注意驻足：1、用问题方式吸引家长注意：常规话术

：家长您好，您对孩子运动方面感兴趣吗？我们这边是外教足球的。

2、用礼物吸引小朋友：常规话术

：小朋友，你喜欢xxx玩具吗？小朋友，送你一个小礼物要不要啊？

3、用运动打动小朋友：常规话术

：小朋友，喜欢运动吗？

4、用运动+礼物吸引小朋友目的：通过主动询问，让家长或小朋友产生兴趣后停下来原则：每一个经过的家长 and 小朋友都不要错过，用拉P的方式主动询问。家长停下后，主动介绍，话术：家长您好，我们是xx足球俱乐部，做外教足球的，我们的足球课程是从荷兰引进的国际青训体系。主要是通过足球运动让小朋友喜欢上足球运动并养成运动习惯，同时也带来足球技能的提升。通过外教足球的学习，让孩子在沉浸式的英语语境下学习足球，让他在这个氛围下融入这个团队大家庭。

服装配饰行业话术参考：

老板，你好，我看你店铺的衣服款式蛮不错的，性价比也比较高，咱们线下生意一定很好吧！不知老板有没有考虑过线上发展，如果还能利用好线上客户，你的产品一定大卖的。现在，买衣服逛街什么的大都是年轻人，网上购物的习惯使他们爱上了那种快节奏的生活了，大部分消费者还是更偏向于线上消费，尤其是抖音，在这里呢，你还可以通过抖音让咱们附件的朋友都可以查看到咱们店，只要拍好一个视频发布，就会在附近曝光，咱们把咱家的这些款式衣服一拍，弄个视频，留POI地址，吸引消费者到线下消费。

餐饮行业话术：

关键点:餐饮店一般规模不大，注重流量转化到店，比如电话展示功能，POI定位功能，[卡券](#)功能。

比如:烧烤店

A:老板，您看我们的抖音企业号，可以通过抖音企业号发布一些您店里面的烤串视频和环境视频，拍的美美的。通过视频的传播可以提高您的曝光，而且这个抖音企业号主页可以显示您餐厅的接待电话，有利于您线上招揽客人，增加品牌宣传。(如客户反问，那我个人号也可以发视频的呀，可以说，我们企业号是专门针对企业账号营销的，如果您个人号发宣传类的视频，会被系统判定降权的，您发的视频其他人是看不到的哦。)

B:您看现在做烧烤的这么多，网上更是千千万，为什么单单就是那些网红店比较出名呢。我们抖音企业号可以更好的进行品牌宣传，您可以把您的特色菜系及店铺环境拍照上传通过抖音进行展示，提高[曝光度](#)，您还可以把您的电话、地址、营业时间放在首页上，客户可直接导航到店消费;

C:您看，我们这边还能不定时的发放一些卡券，用户通过您的视频能从中领取到[优惠券](#)，可以直接来您的店铺使用，既能反馈老用户，又能吸引新用户。一来二去您这边的量又增多了。

电商行业话术：

关键点：电商行业注重流量的引流和变现能力。功能比如：官网链接。橱窗功能。

比如：电商卖茶叶的

A. 老板，开通了了的抖音企业号，您可以在主页添加您的企业淘宝店铺或者天猫店铺，这样用户通过看到您拍摄的产品视频，点进您的主页可以直接通过链接一键到您的店铺直接购买，避免去淘宝上搜类似产品，而被引流至其他店铺。

B.老板，如果您这边粉丝达到了一万以上，淘宝店铺也符合要求的话。您还可以去申请开通我们的抖音橱窗功能，开通之后您可以在拍摄视频的时候带上您的商品，用户浏览到您的视频就能一键购买，意向用户时间抓取，为您提供了一个更好更快捷的带货渠道。

婚纱摄影行业话术：

关键点：传播性，到店转化率，咨询。推荐企业号视频置顶功能，自定义回复，POI定位功能，主页电话。比如：摄影

A. 这类行业直接介绍功能，表达出来效果不直观，可以先发案例截图，然后进行说明

比如：我们这边之前有一家叫盘子女人坊摄影总部的店，通过认证之后，将热点比较高的视频置顶在视频主页，达到二次宣传的效果。短短几周视频就上热门了，用户粉丝从4万涨到的25

万。吸粉效果显著。您开通了我们的企业号按照这个模式来经营，我想您也可以像这样的。

B. (用户粉丝数量较多的时候) 我看您这边的粉丝数量蛮多的，您发一个视频，每天都有需要的人评论和私信您，您可以在企业号里面设置自定义回复或关键词回复。及时回复粉丝，避免回复不及时。导致用户流失。

C. 老板，我们这边有个门店定位功能，可以发视频带上您的地址。用户可以通过您视频中的地址直接导航到您店里。您还可以在主页设置您的电话联系方式，用户时间可以通过电话联系您，不会因为联系不到而错失客户。

关键点：营销性质，流量性，品牌形象，以及变现能力。可以推荐抖音企业号可以发视频营销，官方V蓝认证，官网电话，门店定位。

A. (被限流用户) 老板，我看您的抖音视频播放量不高，是因为您个人号发了许多营销的视频被系统限流了，开通咱们的企业号可以正常发布一些营销的视频的哦

B. 开通了我们的抖音企业号会有一个蓝色加V的标准，彰显官方性，用户信任度比较高，可以提高品牌对用户认知

C. 您可以抖音主页设置联系方式，用户可以直接拨打电话，官方一键拨出，既能体现官方效果，又能时间抓住用户，

D. 我们这边有门店定位功能，视频中带上您的门店地址，可以直接导航到您店里。无形中您这边又多了一种销售渠道，比您自己去开拓渠道方便多了。

汽车行业

适用于4S店、二手车商家，做这类行业消费者购买决策高、蓝V认证后，能在一定程度上消化同城客户，视频输出、poi、主页形象、活动也缺一不可，更重要的是通过视频让客户避坑、增加对店铺的了解。

话术参考：

**老板，现在买车价格越来越透明了，而对于消费者更多的是如何买到性价比的车，同时对汽车保养、避坑等问题都比较在意。如果你开通蓝V就象征着一种信任，后续多发布一些、保养、避坑的视频，提高消费者对你的信任。通过视频曝光量变产生质变，后续通过POI地址引流消费者到店看车、私信自动回复也可导流客户到微信做私域流量，卖周边产品、改装都可以。在抖音多一分曝光、客户就多一分选择，你说对吗？

美发行业话术：

关键点：宣传获客以及到店转化，长视频宣传，门店定位、卡券。

A. 老板，您可以在抖音企业号中添加您的门店地址，用户通过浏览您的视频，可以直接导航到店，比你发一些传单还需要承担每天的人工成本划算的多。咱这里只要发发视频就好了

B. 还可以通过我们的卡券功能，不定时的做一些活动，发放一些优惠券，为店铺留住老客户和带来新客户。宣传成本极大缩减！