

淘宝直播代运营 裂变级别的增长粉丝量

产品名称	淘宝直播代运营 裂变级别的增长粉丝量
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

淘宝直播代运营 裂变级别的增长粉丝量

淘宝直播代运营 裂变级别的增长粉丝量

“互联网下半场”火了有几年了。大佬们的互联网下半场，是在乌镇畅谈移动产业+，上天入地全球化，酒席上觥筹交错纵横捭阖，一年比一年更希望蓬勃。

而我们的互联网下半场，红利几近消失，获得流量的成本越来越高，增长之战如火如荼。

一、今日解析案例

今天，我们来看一个依托于打卡式训练营机制做微信群裂变增长的成功案例。

2018年初，如今的网红裂变导师王六六为恶魔奶爸策划的【100天看电影共学英语】打卡裂变活动，使公众号单日涨粉4万多，4天涨粉超过10万。

在这个案例中，把两件事紧密地结合了起来，一是打卡机制，二是微信群裂变。微信群裂变实现快速增长，打卡机制确保闭环回流，两个流程，缺了一个都不会达到这样的效果。

二、操作流程&用户流程

在了解详细的操作步骤之前，我们先通过两张流程图来看一下这个案例整体的操作路径，和用户所经历的整个流程。

1. 操作路径

2. 用户体验流程

三、Step by step操作指南

下面我们来看案例的实操分解步骤，和每一步的操作指南。

1. 裂变启动

操作概述

订阅号A推送文案，文案中有海报，用户扫海报上的二维码可关注需要拉新的订阅号B。

案例中的裂变海报

你需要：

- 1.设计一张裂变海报，保证海报上的二维码足够清晰，二维码导向订阅号B。裂变海报上能体现出用户身份，内容价值，紧迫感，焦虑感，大咖背书，受欢迎程度等元素。
- 2.准备好启动推送的文案话术。
- 3.决定好启动的时间，准时进行推送。

注意：推送文案的效果要强于直接在公众号发送海报。

2. 引导入群

用户关注订阅号B后，自动回复入群链接，引导用户加入微信群。

准备好订阅号B的自动回复话术，引导用户入群。

案例中的自动回复文案话术

3. 引导分享

用户点击链接进群后，机器人回复进群文案，引导用户分享海报到朋友圈，并将截图发回群内，完成报名流程。

（1）准备好新用户入群文案，讲清分享海报到朋友圈并截图等待审核的规则，设置机器人在有新用户加入时自动发送。

案例中的入群回复文案参考：

欢迎加入【奶爸】学习群！我们将每天为大家更新一节课内容，如需留在群内免费学习，必需完成以下任务：

转发下方“图片”+“文字”到朋友圈，截图不能屏蔽好友，显示分享朋友圈的时间。

截图发到本群@群主

发完截图即为报名成功，可留群内获得免费学习资格。

进群 报名成功

入群1小时内系统没有检测到发朋友圈的同学将踢出群聊！

朋友圈转发“图片”+“文字”内容如下

我已加入【奶爸】学习群，每天一节10分钟英语电影+讲解的形式，帮你最高效的学习英语技巧与方法；100天，趣味式学习，几万名英语爱好者共同成长，唤醒你对英语学习的愿望。

点开下图，长按识别二维码，加入你的学习群，领取全部课程内容！

【裂变海报】

(2) 提前设置群公告，公告的内容与1中的文案相同。

(3) 准备好收到用户截图后的回复文案，并请客服准备好在收到截图后发送。

案例中收到用户截图的回复文案

4. 发领课卡

操作概述：

群满后，设置机器人或安排客服审核群成员的分享截图，将未分享的成员踢出群聊，然后通过群公告发放领课卡。

(1) 设计好领课卡，上面放置服务号C（领课账号）的带参二维码。

案例中的领课卡

(2) 准备好群满后客服/机器人需要发送的文案。

案例中的群满文案话术

(3) 准备好群公告发领课卡时的文案，准时发课。

案例中的群公告领课参考文案：

奶爸MM29班

重要提醒

重要的事情说3遍

点开下方【领取卡】，长按识别图中二维码，即可成功订阅每天的英语电影 + 讲解的课程推送！

成功领取课程后在群内回复：1

5. 推送课程

用户扫码关注服务号C后，直接推送第一天的课程内容，并在内容中写清打卡规则。

案例中用户关注服务号C后收到第一课

(1) 准备好第一天的课程内容，并在服务号C内做好推送设置。

案例中第一课的图文内容

(2) 提前创建好打卡活动：搜索小程序“计划控”，选择“创建打卡”，设计活动标题，活动封面，小程序贴片海报等，如图所示。

通过“计划控”创建打卡活动

案例中创建的活动

(3) 提前设计好用户打卡后生成的炫耀卡，在小程序打卡活动中设置炫耀卡及二维码（二维码可导向公众号或微信群）。

(4) 设计好课程内容末尾介绍奖励机制，引导用户小程序打卡的文案话术。

引导打卡话术文案参考：

- 1、只要连续打卡分享天数 100天的同学，可以获得亲笔签名的《把你的英语用起来》一本！
- 2、连续打卡分享天数 100天的同学，在课程结束后，邀请你加入为期1年的正式的英语学习群，这个群全由奶爸本人亲自带领，群里会不定期分享的英语学习方法论、职场经验、创业心得。

(5) 在第一天的课程内容最后，置入你创建好的打卡活动链接，写清打卡规则，说明必须分享炫耀卡到朋友圈才算打卡成功，以及引导打卡的文案话术。

案例中第一课图文末尾的打卡规则

6. 闭环回流

操作概述：用户将打卡生成的二维码炫耀卡海报分享到朋友圈，完成向微信群/公众号的闭环回流。

准备好引导用户坚持打卡并分享到朋友圈的文案话术

7. 群内服务

操作概述：打卡期间，每个微信群内都需要安排1-3名客服进行人工维护与互动，时时照顾用户，保证的用户体验，引导群内舆论并及时移除广告发布者。

(1) 准备好群内移除广告后通知用户的话术文案。

案例中的移除广告通知文案

(2) 设计好日常互动的方案，包括：

每日发课，提醒

导师指导

用户答疑

引导讨论和分享

社群维护（广告移除）

打卡截图/审核

……

四、操作注意事项

最后，我们总结了一些操作社群打卡训练营裂变增长的注意事项：

1. 选题

打卡（训练营）机制主要适用于自我提升和学习类的选题，如阅读，学英语，背单词，写作等需要用户克服惰性坚持每天进行的场景。知识付费产品也常用此机制。

2. 启动渠道

除公众号以外，还可以通过朋友圈海报分享，微博，知乎等渠道启动。具体需要参考初始状态下在不同平台拥有的流量，确定从哪些渠道引流。

3. 裂变海报

裂变海报的设计非常重要！从一定程度上，裂变海报决定了活动是否能够成功。

在前期可以尝试用不同的视觉侧重方案和突出元素多做几版海报进行测试，选择效果的一版。

4. 路径设计

案例中裂变海报二维码导向公众号B，领课卡二维码导向服务号C，是因为活动的目的在于给这两个号涨粉。

在具体的活动中，路径可以根据需要达成的目的做不同的设计。

5. 多群管理及群二维码

提前建好足够数量的群并分配客服或管理员，避免活动结束后手忙脚乱。海报上的进群二维码可使用“活码云”等服务产生的活码，这样前期群满后也不必对海报进行更改。

6. 激励机制

通过精准的用户想要的东西作为诱饵来激励用户坚持打卡。

学费返还（付费类）

分奖金

实物奖品

虚拟奖品

若要为其他产品做转化，则可加送优惠

7. 线上测试

所有的配置都完成后，需要在活动开始前对完整的活动路径进行一次线上测试，从用户体验的角度来看过程是否足够流畅，以及文案和海报还可以进行哪些修改。

8. 活动监测

在活动期间，一定要时时监测各微信群和公众号后台数据的增长情况，争取在第一时间发现问题，及时解决。

9. 社群裂变

在整个打卡活动期间，社群内可结合其他手段如助力，分销，推荐，邀请，拼团等进行微信生态下的进一步裂变增长，活跃用户。

但在早期裂变的过程中，不建议过多地分散用户的注意力。