# 微信怎么发活动方案给别人(12篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-10-03

*方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。微信怎么发活动方案给别人篇一目录1、写微信运营方案...*

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**微信怎么发活动方案给别人篇一**

目录

1、写微信运营方案前期5大准备工作

2、微信运营方案的格式架构7大技巧

3、微信运营方案之营销的实施及业绩考核策略模板

4、5个步骤写出优质微信运营营销方案

写微信运营方案前期5大准备工作

1、了解企业做微信营销的目的这个很重要，如果你对企业做微信营销的目的都不清楚，可能你做出来的方案都是南辕北辙的。有些企业是为了让自己的服务更便捷，例如南方航空、招商银行；有些企业是为了更好宣传自家产品从而获得更高销量，例如星巴克、杜蕾斯。当你了解好企业的需求后，你才能明确的选择使用服务号还是用订阅号，之前我有一些客户就是注册的时候选了订阅号，但发现自己其实需要的是服务号，因新注册的订阅号是不能升级到服务号的，所以只能重新注册了，万一之前的号用了自家官方名称，那新注册的号在命名的时候就会很麻烦。当然你也可以两个号都开通，不过需要考量两个账号的分工，否则就会自乱阵脚。

2、分析同行或相关帐号

我发现很多微信公众账号的运营者很少关注同行账号，都是关注自媒体或者一些讲微信营销的账号为主，好像生怕给同行增加了一个粉丝自己亏了一样。通常同行才是你最好的老师，有很多东西都不需要重新摸索，甚至把他们成功的运营方式，或者内容布局直接抄回来就可以了。我给客户做方案之前都会加大量他们行业相关的微信账号，看看他们用服务号和订阅号的情况，了解他们用那种类型的账号比较多，那些账号的营销做的比较成熟，每天关注他们的动态和运作的方式，活动的安排和文案，毕竟隔行如隔山，要做一份有行业针对性的方案是需要花不少时间在竞争对手身上的，如果你那个行业在微信上还没有像样的竞争对手，你可以关注你们行业的相关大号。

3、熟悉微信运营的技巧

方案并不像计划，计划很多时候都是靠预估的，方案是要落实到具体每样细节的内容，包括账号运营的工作安排、分工、每日任务、活动等等一大堆内容，要做这么详细的方案是需要一些时间来做信息收集的，而运营微信账号就是最好的信息收集的方式。

由于每种营销渠道的运营方式都不一样，所以不能完全按以前做营销的方式来做微信营销，最好是先给公司的公众账号运作1-2个月，对微信里的营销玩法和套路都大致摸透了这样你的方案就已经大致成型了。如果你对微信营销完全没有概念，你就直接把你觉得同行做微信营销最好的账号内容直接照搬，自己运作一段时间试试，然后再适当微调。之前我们客户里有一家做服装店的，她们的老板娘就是对微信完全没有概念，然后直接仿照一些服装行业的账号来做，现在她们的账号运作的十分好，而且带动了她们店面的生意。

4、分析数据和客户

到了1-2个月之后，我们就可以基于这段时间的运营情况进行

总结

，包括对文章的阅读量和转发情况进行分析，那类型文章更吸引目标人群，客户的反馈，客户互动的情况，还有活动的参与程度和效果分析，这段时间对公司的业务有多少帮助的评估等等。把这些相关数据做个报表，然后给每组数据写几行总结，例如文章，微信运营技巧类型文章阅读量和转发度极高，可以适当考虑多增加这方面内容发布等等。

5、分配人员任务

根据之前运作的情况，你会大致了解到需要什么人员来负责什么内容，工作和任务如何安排，还有绩效考核如何评定，例如我们会按照文章阅读量和转发量，用户内容信息查询数量，互动效果，活动效果等来评定绩效，当然最好不要这么快把销售业绩加入到绩效考核，这样员工压力过大，会影响运营效果的，而且有些账号是只有一个人做的。

微信运营方案的格式架构7大技巧

1、竞争对手分析

很多方案都会在开篇写个前言什么的，说一下微信用户数量，微信有多牛叉，有的还会拍拍马屁感谢领导指导之类的，其实这些开篇话对方案来说毫无价值，很多时候会被领导直接跳过不看的。要写就要把有价值的信息写出来，而且是能立刻吸引老板眼球的信息，所以开篇我们会写竞争对手的分析，他们是如何用微信账号来提供服务或推广他们的产品的，这样你的方案才会让你的领导或老板提起神来认真阅读。

2、微信给企业带来的价值

第二部分就要开始写微信能给你的企业带来什么价值，中间记得写上你们的企业名称，出现自己企业名称（百度一下，运营者）这样给看方案的人觉得方案有量身定制的感觉。这里就要分析企业目前那些业务或产品可以放在微信上面提供服务或者营销推广，对比竞争对手的微信账号后建议公司使用服务号或订阅号，如果这里加入前期运作的数据分析会更好，最后写上微信营销可以为公司带来什么好处，例如使用业务更便利、更好维护客户、提升业绩之类等等。

3、活动运作的具体方案

这里可以把之前在微信做的活动效果，报名人数，客户转化等等列出来，然后进行分析哪里做得好，哪里需要改进，公司以后可以如何结合微信来做哪方面的活动等等。注意这里的内容是重点，特别是大企业，一定要尽量写得详细些，方便日后做微信活动可以申请更多公司资源。

4、客户最关心什么

通过跟客户交流，你可以总结一些客户关心的话题，例如客户期望的产品功能、服务环节哪里不完善、投诉最多的问题、有哪些地方可以改进等等都列出来。这些都是领导很关心的问题，这也是微信给企业带来的另一种价值。

5、微信账号运营计划

这里把微信账号的内部栏目设计、运营方式、营销方式都写出来，例如每天发什么内容文章，自定义菜单有哪些栏目，对应栏目有什么内容，有什么作用，微信账号如何推广，活动如何做等等。最好能在这里写一下近期会做的几个活动计划，顺便可以申请一下活动支持，是否需要购买微信第三方系统等等，这里可以做个费用列表，让你的领导知道大致需要的费用，费用的事情要让他心里有数，最好能注明那些是重要的，那些是非重要的费用，这样你以后真的要申请费用的时候会顺利一些。另外，马海祥提醒大家最好在里面也要写上需要那些部门配合，好让你的领导或老板帮你事先沟通好，或在开会的时候可以先让他们知道。

6、微信维护工作分配

如果你们是一个团队，必须要列出里面每个人负责的工作，每日工作的内容有哪些，还有绩效考核等等。如果你们公司的微信账号只是你一个人管理也需要写，为什么？你要知道很多老板都不知道你每天在做什么工作，如果你不说清楚，老板会觉得你很闲，不断把更多额外不相关的工作给你，让你无法专心做好微信营销，所以你要把更新、客服、推广的工作要说清楚。当然不能利用这个来瞒骗老板，写出来一大堆工作但没几样会实施那是不行的，要知道老板都是精明的，否则他就不会成为你的老板。

7、微信账号发展计划

这里算是预估未来这个微信账号粉丝增长量，对公司业务和产品的帮助有多少等等做一个预估，一般列个表，每隔3个月账号会发展到什么程度说明一下就可以了。其实这里的信息都是瞎扯，我们又不是神算，那会知道未来微信账号会发展成什么样子呢，但是老板都喜欢看这个没办法!

微信运营方案之营销的实施及业绩考核策略模板

实施目的：

1，目前各个大大小小的企业微信做的都如荼如火，而且都非常重视这一块儿，有单个人靠微信一个月卖东西10万流水

2，微信确实是移动销售不可或缺的，现在不及时做，将来想长期发展再做的话有点儿迟

3，对于我们的产品做微信营销的长处在于，有特定的人群，更好聚集

4，别人花钱购买资源，我们用竞价推广的资源购买一次后就沉落再数据库没用了，所以必须要盘活这些已有的资源，开发二次或者多次购买。

5，前方竞价推广等于钓鱼，而这个属于养鱼，把之前有的雨全部赶在池子里养着，培养信任度，增加复购率，减少退单率，增强品牌信任度，和传播度。

6，将老客户培养起来，有利于进行一系列活动，比如让客户介绍客户，形成新的利益增长点。

7，微信粉丝越多，将来的宣传越有力。

实施步骤：

1，每一个项目一个私人微信号，进行前段的培养和拉人，而最终的流向都在公众号上。

2，公众号创造内容，私人号进行宣传，和培养关系。

3，前期先将我们的老客户拉进去养起来，进行开发，培养关系，感情，增强二次或多次消费和介绍

4，紧接着，我们会用一些外推的方式来增长微信粉丝，主要是寻找最准确的粉丝，进行培养，转化购买。

5，时机成熟可以做活动再次吸引。

操作人：##

具体任务：

第一阶段：一个星期

1，打造微信名称，签名

2，前三天，持续不断把老客户前导入进去

3，随后每天三篇内容，一篇长内容，有趣，贴近客户，有用，有转载率，文章末尾有引导，有电话。

4，早晨，中午，晚上，发三次内容

5，做好朋友圈的交流和单个人交流，每天不少于三次

第二阶段：半个月

1，每天将前一天的老客户导入微信

2，进行新目标寻找和培养(具体方法参照我给的微信营销方式)

3，先寻找与产品目标相同的人群，(比如qq群，加群至少1个，而加人导入到qq上，再通过qq导入微信)

4，需要注意的是，每天发布信息的时候可以qq空间，微博同时更新。

业绩考核及提成：

考核以上面提到的每天的任务量为准，提成：

销售额###块钱以内提x%

销售额###以上提x%

销售额###以上提x%

(暂定)

以上是微信的实施方式及业绩考核与提成。

5个步骤写出优质微信运营营销方案

一、具备明确的目标

必须要明白微信可以给企业带来甚么价值，没有目标就是空费工夫。微信营销可为公司带来甚么利益，例如使业务能够更加方便、更易于维护客户、提高销售成绩之类等等。

二、分析市场上现有竞争对手状况

微信营销针对的是商品或招待客户，刚做微信不晓得甚么内容可以吸引客户，客户爱好甚么，那末就从竞争敌手开端剖析吧，存眷几个做的比拟好的同业微信，对别人宣布的内容，做的运动停止剖析，得出也许偏向后再行为。

三、

增加一些微信推广环节或宣传活动

恐怕所有人都深有体会，经常为增长一两个粉丝非常难过，而一做微信推广，粉丝暴增！这就是推广活动的魅力，在搞推广时，可以把之前在微信推广的成果，报名人数，客户转化等等列出来，然后逐步分析哪里做得好，哪里须要改良，公司今后可以怎样依托微信来做哪方面的销售等等。留意这里的内容是重点，尤其是大企业，必定要尽可能写得具体些，便利往后做微信推广时可以拿到更多的预算。

四、把握住客户的真实需求

利用跟客户交谈的机会，你可以总结一些客户在乎的话题，例如客户预期的商品功能、售后哪里不完美、赞扬最多的成绩、有哪些处所可以改良等等都列出来。这些都是引导很关怀的成绩，这也是微信给企业带来的另外一种价值。

五、各项工作的明确分配

假如你们是一个团队，必须要详细列举所有人担任的任务，日常任务的内容有哪些，还有绩效考察等等。假如你们公司的微信账号只是你自己运营也须要写，为什么？你要晓得许多老板都不晓得你天天在做甚么任务，假如你不说清晰，老板会认为你很闲，赓续把更多额定不相干的任务给你，让你没法专心做好微信营销。

**微信怎么发活动方案给别人篇二**

新年活动方案

一、活动背景

快过年了，“回家”是所有在外工作的人的共同心声，举行以“回家”为主题的活动可以引起粉丝的共鸣。另外，“回家”的主题与“孩子”的元素结合，更能激起用户的参与欲望。

二、活动目的1.引导用户转发传播活动，吸引新用户关注服务号，增加粉丝数量； 2.活动送福利，增进粉丝互动，提高粉丝活跃度，维系粉丝关系； 3.形成朋友圈转发传播，提高中检易标品牌知名度。

三、活动主题

过年了，xxx送车费帮你回家看孩子！

四、活动时间

2024年1月18日—2024年1月31日

五、活动对象

所有xxxxxxx标微信公众号的粉丝

六、活动奖品

一等奖200元车费，名额3个； 二等奖100元车费，名额5个； 三等奖50元车费，名额10个。

七、活动方式

活动流程：用户发送孩子照片到xxxxx公众号，工作人员生成投票后，用户可以转发该投票去拉票，按照投票数量多少排序进行颁奖；

活动方式：用户阅读宣传文案——进入xxx公众号——发送孩子照片到xxx公众号——工作人员收集用户照片，并且生成投票——用户再次进入公众号获取投票链接——用户转发投票链接进行拉票——活动结束后工作人员统计各个参赛者的选票数据并通知用户领奖——用户凭身份证等信息到我司领取奖金——下一次推送公布获奖名单

八、活动执行

（一）活动前期准备

1.活动文案：结合过年氛围编辑活动宣传文案，负责人：xxx； 2.页面设计：根据新年回家元素，设计推送封面图，负责人：xxx； 3.奖品准备：根据活动方案，筹备奖金；

（二）活动进行时

1.客服工作：在活动开始后时刻监控用户留言，引导用户正确参与活动，负责人：xxx； 2.活动维护：每当有用户发送照片来，每一组10人，凑够一组即生成投票链接，并且发送通知给每一个用户，让他进行拉票操作。

（三）活动结束后期

1.活动数据的统计与整理：在活动结束后，收集活动数据进行统计与整理，负责人：xxx。 2.活动收官：在后台收集获奖人信息，发放奖品，负责人：xxx。

九、费用预算

一等奖200元车费，名额3个，共600元； 二等奖100元车费，名额5个，共500元； 三等奖50元车费，名额10个，共500元； 本次活动经费预算合计1600元。

**微信怎么发活动方案给别人篇三**

微商朋友圈塑造（课件）

恋妆团队：小恋

今天我就给你们讲一下这个朋友圈的塑造，这个是微商的致命点。而且是非常非常重要的。它就相当于我们这个实体店的门面。因为大家想想啊，你们大家都爱去逛街的是吧！那走到大街上的时候同样是卖那一款产品的，那为什么你要选择那一家去买，那肯定是吸引到你了是吧？不管是说几个店面，这个装修或者是这个里边的经营，或者是老板娘的热情啊，都一定是吸引到你，所以说你才会选择他那里去买。那我们这个也是一样，我们就把这个朋友圈塑造的比较有吸引力，有自己的风格，然后才能吸引过来这些顾客甚至是这个代理。所以说这个店面的装修是非常非常重要的，那今天晚上就给大家分享一下我们怎么去塑造具有风格的朋友圈？

那我们也都知道平时一定要把自己塑造得有能力，塑造成了一个大咖的形象！一定要让别人看到我们有能力，那只有别人看到你有能力了，觉得能跟着你赚钱了，觉得说你能带好，他那这个时候她才会过来说想做你的顾客，甚至要做你的代理是不是，所以说他怎么能看到你的能力呢？那肯定是通过我们的朋友圈！所以说我们这个朋友圈就是要把自己塑造成一个大咖的形象。那么这些细节都可以从这个朋友圈儿来体现出来！但是除了这个朋友圈的体现，还有其他的几个细节，比如说我们的头像，名字，还有相册封面，包括你的个性签名等等等等，这些也是可以体现出来的啊！

我们首先说一下这个头像！那咱们这个背景是非常非常重要的。那每个人的这个微信好友里面肯定也会有这个微信大咖的，并且还不止一个。但是我们回头总结一下你会发现，他们的头像基本上全部都是自己的真实的照片。所以说你既然想把自己塑造成一个大咖的形象，那我们要从各个方面去塑造的。当然你这个头像的背景一定要选好啊，如果说你这个头像背景是水泥地或者板砖那些的，那是不是就暴露了呢是不是？所以说啊有时候呢这个头像就是我们自己的一个真诚的一个评价啊！这个是我们第一个要说的，用大家自己真实的头像！

那第二个呢就是这个微信名啊。那说白了就是咱们的一个代号，这个名字啊一定要简单大气，不要给人看上去会很杂的感觉，而且的别人去搜索你的话也不好搜索的，对不对。

（发图）

那我们看一下小雨的这个名字和个性签名，他名字的我就不说了。我们就看他的个性签名儿，那一看的话那个气场就是非常的足啊！这个就能间接的体现出自己的一个能力，你说他要是没有代理的话，那气场他这么强是干嘛呢，是不是，所以说从你的名字，你的个性签名就可以体现出来一个人的能力啊？（发图）

再看一下这个微梦的，他的这个个性签名、名字、头像也是一样！从她的个性签名也是显得很大气、很大咖的是吧！那别人一看就知道他是一个大咖，他有自己的能力。那他肯定有自己的团队了，所以说他从这个就从中体现出了他的能力的极限是不是？

我们头像说了，这个个性签名也说了，那接下来就是一个相册封面！那大家进入一个人的朋友圈儿的时候，首先看到的是他的封面！那这个呢也是体现个人能力的一个地方。那大咖的几个相册封面它分为几种啊，第一种的话就说直接放自己团队的，团队的logo。还有一种人呢他就放的那个什么出货图还有授权书拼接到一块，有九张的那个拼图，还有那就是表明自己做的品牌的相应级别的或者个人介绍都有。这几种都是表现大咖形象的几种！

大家不管现在是什么级别都要把自己塑造成这个大咖。而如果说级别没有那么高的，那可以用这个出货图的，这样的话对小代理来说是很有吸引力的啊！

（发图）

我们看一下这个涵阳的这个微信的相册封面啊！那大家点开看他的朋友圈的是不是立马就会被这个吸引到呢？那这个上面写的很明显。一看就是大咖一个呀，大家都可以看得出来了是不是，如果说都做到这种级别的，我们就会感觉他是一个很牛逼的人是不是？详细问题可咨询jun5 6 8 2 5 9 3 4 9

这个头像、个性签名、相册封面，大家就根据说的这几点去自己检查检查。如果说还没有到位的啊，就一定要把这些都到位了，因为这个呢就是别人加了你之后能看到的。你想想他加过来你之后呢，要达到什么样的要求呢，就是说看到你的头像就想点开你的朋友圈，点开你的朋友圈的看到你的那个封面就想往下点是不是？那接下来就是我们这个朋友圈儿的塑造了，就是说她点开你的朋友圈的时候，如果看到你的软文特别吸引人，就会想点开你的图片是不是？点那个图片它就会被你整个人所吸引到，那就是你的能力。所以说这个都是环环相扣的，大家一定要把这个外在的都弄好了之后，我们再进一步的塑造到我们这个朋友圈

那接下来我们就主要说这个朋友圈儿的塑造，也就是说如何装修我们的这个店铺。在这之前我讲一下为什么我们要这样发朋友圈，可能你们还不是很理解。

现在微商中国有一亿，那很多人都想做微商，而且会有越来越多的人加入微商的这个行业。咱们要做的很简单啊，只要把这些人聚拢过来就可以了，因为这些人他们做微商的是卖产品的，这些都可以转换成咱们的分销商！那大家现在想一下，就算你去上班打工是不是也要干一个月，那人家才会给你开工资的。也就是说那前二十九天了一分钱都没有的，只有坚持到第三十天的时候，他才会给你发工资的是吧，那难道说你不要坚持一个月吗？那不坚持就没有工资，道理就是这么简单啊！那如果第二十九天你不干了，那么之前的坚持与付出了就白搭了，那现在的微信上的这个和打工也是一样的啊，那也需要时间和付出的，只不过这个付出他不是体力活啊，没有硬性的要求。那大家了一定要先把这个心态摆正啊！

微商是很有市场和希望的，那么这些人去哪里找啊，这个呢就要求我们必须每天不断的加人。其实真的没有精准粉啊，就是看自己能不能转化过来？而且我们要加了这个人呢，就是同行啊就是微商。因为这些人呢已经对微商有兴趣了，并且做了一段时间了，那教起来也比较容易啊！所以说的人数是基础，再说怎么转化，那人家为啥跟着你，大家有没想过这个问题。我刚开始说的时候也说到这个问题了是吧！就说大家都看到你赚钱了，而且大家都非常的想赚钱，那么首先你自己得赚到钱是不是？而且你有能力带你的代理赚钱，再者就是有团队有方法，有好的方法好的平台。再者就是那这个产品的质量要好，是核心的品牌，是长线品牌！

当然还有很多很多的细节的因素在里面，咱们就说人家肯跟你做的大致就是因为这几个大点。那么大家都想一想，我们自己首先挣到钱了，而且呢我有能力带我们的代理赚钱。而且咱有方法、有平台、有团队，我们的产品质量还好是不是？这些硬件问题都有了，这些咱们都可以做到，那你就可以让他们放心了是吧，让他们看到希望了才会跟着我们，然后能让他们看到、感受到的就是通过这个朋友圈儿是不是？所以说现在就说到我们这个店面啊！其实很简单，就是我们朋友圈儿发什么他们就看到什么了？如果说你现在成天发产品发广告，别人是不知道你有团队有方法的，那你不发他们就不知道啊！所以说呢这个朋友圈儿是很重要的。

哪怕你现在才加入，你现在没有代理，或者说你是个小代理，但是你不发的话，谁知道呢对不对？你发的都是大咖级别的东西，他们就会觉得你是大咖，那你发你有代理，他们就会觉得你有代理！这个不是说让大家去骗人什么的，而是大家要学会包装自己，那就像王宝强大家都知道，他没有出名之前的他就是一个工人是不是，那出名之后把他包装了一下，就整个大明星形象了是不是？这个是大家一听就明白了。

而且现在你大家也都知道，现在的人是非常聪明的，如果说你没有能力，没有给他们所需要的，那人家不可能跟你做的是不是。所以大家一定要学会筛选来发我们的朋友圈儿。那我们现在想一想，咱们就说要转化的这些人就是那些刷屏的，没有方法的，上家不教的，然后不会加人的，爆款乱价的，什么假货的，什么没有团队培训的，不会刷朋友圈儿的等等等等一系列问题。那我们的目的就是去把这些人转化过来，是不是我们就是要给他们解决问题？那么他们的问题是啥呢，就是我刚才说的那么一大堆，无非就是这几个问题啊？

比如说一个最基本的加人啊，很多人都加不到人，或者说加到的是微商，就觉得没有用啊，全部是卖货的人，没有买货的人。因为卖货的人也需要进货的，那咱们怎么就不能让他们卖自己的货呢，这个思维一定要有啊，就是转化同行。同行的觉得咱们比他强，比他厉害，她就自动地靠过来了，就是这么回事啊！所以说接下来我们就说这个朋友圈儿的事，然后呢大家也要知道这个黄金比例是三比二比二比一！

关于生活的每天发一条就可以，不要发那些无聊的、压抑的、没有目标的，不要这样发，一定要发自己的生活很悠闲！然后发积极正能量的东西，因为别人不知道，你要是觉得你现在郁闷的不行，就想去发发牢骚发泄一下，你可以去qq空间里，不要在微信里面发。然后你本身长得好看的，自己觉得很有范儿的，就把自己装成一下，然后你就这样去打造自己就可以了！那这个生活发一条儿，这个就不多说了，产品反馈两条这个也不多说了，可以通过很多种形式去发这个广告的！那我们主要就说一下这个个人能力的塑造。

那大代理基本一定要控制在六到八条，不要为了凑条数，你这个朋友圈儿里发的时候一定要有针对性，一定要有目的性！你是想解决哪个问题，你是针对哪一类型的人去发的，一定要找到客户的这个需求点，如果说你发出去这条广告，一点针对性都没有，就简明扼要的一句话，别人不知道你描述的是啥，那你这个文案不吸引人的话，别人是不会去看了，所以说你这个发的话还不如不发呢是不是？

那么第一个体现的地方呢，因为刚才说了，他们无非就是那么多问题是吧？那我们就通过朋友圈儿，把这些问题体现出来去刺激他是不是，这个呢就是说顾客的这个需求点，那第一个就是说代理用了你的引流方法加了多少人，也就是说这个爆机图，那很多意向他们都是缺少这个加人方法，所以说你发这个爆机图是不是可以吸引到她们，那这个爆机图最好隔一天一发。那不管是代理过来给你报喜，还是说那个培训之后，检查作业代理给你发这个爆机图。这样的话都可以侧面体现你的个人能力！

第二个代理跟了你多少天了，他加入你之后多少天出了多少货，他有什么进步。他加入你之前是什么样，加入你之后又是什么样，他有什么样的

心得体会

。他给你说了一些什么暖心的话，包括他把这些分享性的发到朋友圈，你都可以用这些来发图，这样的话你都可以体现你的个人能力的！

而且你这样截图去发的话，会更真实的大，家也都知道最具有吸引力的朋友圈了当然是最真实最真诚的是不是，因为这个确实是代理跟你的对话，是他加入团队之后的心得体会，加入之前呢没有人培训，没人教他不会引流，加入之后呢她会引流了还出了这么多货。然后呢还夸你，也跟你说了很多暖心的话，包括她一些很感动的地方是不是，所以说他夸你这些包括她的心得，我们去发出来的话，那都是我们的这个个人能力的体现！

第三个也就说呢，代理用了你的方法收了多少代理，他的成长有多快。这个呢就可以突出我们的方法了是不是？那我们的方法好，再者肯定是你的个人能力强。如果说你没有能力去带他们，教他这些方法的话，他也不可能进步这么快的是不是？所以说呢这个呢也是体现我们个人能力的一方面啊！

第四个那你收到代理之后，代理和你的对话，报喜图，还有就是聊天的截图呀，代理给你交笔记啊，然后呢它所吸收的知识，他有什么改变呀，你去夸赞她，你们这些聊天截图，只要是突出你的能力的体现的，这些你都可以去发出来了？这个呢都是我们的这个好的素材！而且那是非常非常的真实存在的。所以说呢我们有时候发朋友圈，你一定要存在一个真实性。

第五个就算你身边有了代理之后呢，你可以在深夜的时候发这个语音啊，你指出他的不足，然后你检查他的朋友圈截图，检查他的朋友圈然后私聊给他，然后评论是不是，或者说那你白天的时候他有问题了，马上过来咨询你了，那你随时随地的都可以帮他解决这个问题，随时随地的都可以跟他们几个聊天的时候能做一个互动。那当时你就可以立马找到这个素材是不是？那你要找这个素材的时候呢。假如说你们聊的是线下啊他他不会铺货你教他，但是你是用语音的形式。那正好呢这个时候呢，就说那你有一个意向他不会加人或者干嘛干嘛的，那你完全可以把这个软文写成就说新鲜出炉的新的引流方法。就这个宝贝如何一小时突破二百人或者一百人怎么怎么的？

所以说大家去发这个朋友圈的时候，一定要学会变通，学会举一反三，也就说你随时随地有这个素材的时候，你怎么去写这个论文，当然你写的时候一定是要有针对性的，你这两天的你有哪几个意向了，你的意向主要是欠缺什么问题。那我们刷这个圈儿的时候呢，就是针对他的这个问题发朋友圈，正好你现在有这个素材去发。你想想你跟代理互动的时候你是发这个语音，他给你配几个文字，那你的这个意向是根本就不知道你讲的啥，那你这个时候说你给代理讲的是新的引流方法，他也听不到是不是，所以这个就是教大家怎么随时随地的发现素材，然后呢去找这个顾客的需求点去发这个软文！

当然这个就是给大家举的一个例子，也就说你随时随地帮代理解决的问题，解决的是什么问题呢，这个就针对性的去发，就是顾客所欠缺的。如果说你别人不会谈判、不会沟通，你完全可以把这个文案写成给这个代理谈判集训是不是，现在谈判新的谈判思路这些。你都可以洗啊就看你这个顾客你这个印象他欠缺的是啥？所以这一点的就不用多讲了，大家一听的话都会明白啊，一定要学会举一反三。

再往下说第六个，假如说你们现在就是感觉突然间不会写了，找不到素材或者是没有思路了，可以去看看你觉得写得好的，最好不要去复制粘帖，一定要有自己的这个思维模式！但是你发朋友圈的时候，一定要有这个吸引力的。比如说现在有人的朋友圈儿，有一条广告就说他招到代理，跟代理的这个对话，感觉挺吸引你的话，那你这个你完全可以模拟的做这个广告是不是？这样的既突出了你的个人能力啊，也有利于你去招代理的是不是，所以说的这些都是你的个人能力体现？

第七个大家可以晒晒账单，晒晒大单，这样的话更有气势！但是一定不要过于张扬，你可以通过这个代理招到代理了，代理过来补货了，然后你跟你的老大补货，这样的话从侧面突出你收到大单了都可以是不是？

第八个也就说这个账单流程图，你每月一次，月初或者月末。你暗示自己就是一个大代理，这样的气场别人是可以感觉到的，如果说你朋友圈儿已经塑造成了一个大咖的形象，这个完全可以有，但说如果你还没有塑造起来，你现在还是一个小代理或者说你刚加入一两天，你就不要这么去做，不然的话别人会觉得你在造假，这样的话效果适得其反，所以说了根据自己的情况因人而异的！一定要存在这个真实性。

第九个就说你代理出货，你代理补货，你代理招到代理了，你给代理一对一培训，你代理去开公开课啊，你代理在群里被别人夸。这个一定要给别人立个标杆，培养这个优质的代理。这样的话你追我赶，才能互促进互成长，你想想你的代理都这么牛了，那你的能力是不是更强啊，这个也是体现个人能力的地方啊！

第十个你可以平常一定要多在群里跟大家分享交流，这样的话可以让大家配合你互动一下，夸一下你，赞一下你，都可以体现你的个人能力，所以平时大家一定要在群里多跟大家互动交流。这样的话那给别人提供素材的时候，也是给自己一个好的个人能力体现啊！

第十一个了大家可以晒这个代理的朋友圈儿。这样的话也可以体现你的个人能力，比如说代理的朋友圈儿里，他招到一个代理了，他给代理培训，或者是他的个人能力体现，那你代理都这么牛了，你肯定会很牛的是不是？所以说这个也可以去发。

第十二个你自己招到代理之后呢，然后积极的拉进群，截图发圈儿，这个针对有团队的。比如说在clife群里，你们可以通过截图和删减聊天记录，把他可以做成是你招到代理的样子。这些进群大家欢迎的，发红包了这些截图都可以发朋友圈儿啦，这个是最真实的。

然后呢就说代理给你报喜的时候还有图中图，这样的话那更具有真实，不知道大家理解理解。比如说代理他招到代理，他过来给你报喜，然后他把他招代理的那个截图给你发过来，这就是图中图，这样的话那更具有真实性。也可以说他招到代理之后，代理补货等等。只要是塑造代理好的地方，这些都是你的个人能力体现啊！

那如果说你最近没有招到代理，当别人拉进代理进群的时候，你也可以体现自己的代理又招到代理了，这样也可以，借助别人来体现自己的个人能力啊！

还有假若别人在群里分享的，那你这个时候可以跟他互动，然后呢删减一些对话，让人感觉到分享的人是你，或者说是你自己的代理。那这个时候也是你的一个个人能力啊！

还有平时八点的时候，大家基本上都有这个公开课的是不是？比如说你自己的代理在开公开课，你也可以发圈，然后呢如果说你的代理最近没有开课，然后就是其他的群里的小伙伴在开，那这个时候呢虽然他不是你的代理。但是你也可以写成自己的代理在开课是不是。

那我们说了这么多，无非就是去用朋友圈儿去刺激这些意向的顾客。那这些意向代理他的需求点是什么，我们就去做什么就可以了。这个就是我们需要做的。那总结的这几点了十来条了，差不多体现这个个人能力的无非就是这几个，意向那里缺少人脉，大家可以用引流爆机图，或者说你代理引流爆机图或者是团队引流爆机图这些都可以是吧！还有就是说加入你的代理，他加入你之后的改变，他出货了，她招代理了，他有培训了，她会分享了，他开这个公开课了。而且代理都这么牛啦，你想想这样的话你是不是会很牛呀？

还有这个意向他们大部分都招不到代理，出不了货，挣不了钱，那我们就用代理补货，代理跟着你多长时间招了多少代理，赚了多少钱，出了多少货，这也是从侧面体现你的能力，还有的人没有系统的培训，那我们就通过这个大型讲课啊，或者你的公开课、小型分享啊，这些都能截图发圈，这些都是刺激你的意向的需求点的地方。还有一些小代理，小团队的，他们注重团队的裂变，那我们可以通过招进来的代理，团队人数增长快来做这个广告。所以说我们这些个人能力的体现就是为了让别人看到你的能力，找到了他们的需求点，就被你的能力所吸引过来。让他们觉得你能带好他们，他们就会成为你的代理。

最后强调一点，就是朋友圈儿一定要体现自己的生活，让别人看到你是一个活生生的人！那微信也是情感营销，让你取得别人的信任，每天你是怎样的一个生活状态，包括你跟代理之间的、跟团队之间的那些素材里的？都可以体现出来你的一个真实的生活状况啊！

那我们这些都知道了之后呢，你怎么去吸引别人，我也去给大家说了，就是这个软文是不是，软文的好坏决定别人是否去看你的朋友圈儿。所以说我们每发一条朋友圈的时候，首先你要知道针对性，就是说你针对的是什么样的人，你的目的性。然后就是一个很有吸引力的软文，这个软文一定要写好，一定要抓住对方的这个痛点，但是不能写的太直白了，也可以用这个提问的方式呀，间接的表现出这个客户的需求。千万不要说简明扼要，一语中要害这种！一定要和别人不同，用一句话概括重点，这个文案也可以体现自己的这个性格，找到自己的这个特色，因为我们每个人的风格是不一样的！

然后这个软文如果说你写的不吸引人的话，那别人进来之后看到你的头像挺好、个性签名挺好、然后那个微信封面也很大咖，然后就去看你的朋友圈了，看到你写的那个文案如果没有吸引力了，这样他就直接把你这个人给否定了是不是？所以说我们每一步都要做好，你把你前面都是做好了之后，你后面的这些如果不好那不就白搭了是不是？

今天这个朋友圈我就给你们讲这么多，你们自己多听几遍去消化，做好笔记，然后去实施！

**微信怎么发活动方案给别人篇四**

微信活动策划方案

随着微信的普及，各大企业和个人都在利用微信来进行盈利，那么就免不了在微信上做活动，在微信上做活动要比传统的方法和独立网站上做活动要轻松的多，因为他是依靠于本身的粉丝来进行展开，也省去了很多不必要的花销，并且活动的可控性也是比较高的，那么在策划的时候只要能够注意下面几点就非常简单了。微捷vjero讲堂为大家说说策划重点。

1.活动的门槛要低

根据我们的目标客户群体，开展活动的时候门槛自然是越低越好，这样可以充分调动每一个粉丝的积极性，有的活动粉丝还会由于低门槛而转发到自己的朋友圈，门槛低，参加的人也就多，那么你就一直活跃于粉丝的视线，自然也达到了推广的目的。

2.中奖率要高

既然我们是做活动，那么就要让粉丝得到好处，不然别人凭什么来支持你?难道因为你是企业么? 我们既然决定做活动那就不要舍不得钱，做活动就要让粉丝高兴，让粉丝得到好处，中奖率高了，粉丝的积极性也一样被你给调动起来了，才会去帮你做转介绍，再一个，现在各种各样的活动已经让人见得太多了，你的活动如果中奖率再不高，你凭什么吸引别人参与?

3.能吸引人的文案

我们也许策划了一个很好的活动方案，活动流程，但是却没有一个能吸引人的文案，别人看一眼之后就没兴趣看下去，那你的活动即使再吸引人也是白搭。文案的名字需要给别人想象的空间，开头要能够吸引别人继续读下去的欲望，结尾要能够让别人自然的参与活动，这些都是我们在策划一个活动中需要注意的地方，毕竟微信不是传统行业，传统行业找个主持人去台上讲讲话，去电视台投投广告，但是在微信上，是以文字和图片为主，所以一个能吸引人的文案是必不可少的。

4.持续性

我们开展活动的目的是为了得到更多的客户，那么这个活动就绝对不能只看到眼前，我们要着眼于之后的活动，让他成为一个系列的，就像是我们看电影一样第一部，第二部，第三部。那么我们的活动就也应该是这样，持续性的活动可以让其他没有参加这次活动的人继续关注我们，等待我们的下次活动开展，所以在活动策划的时候不要只顾着眼前，最好是把几次活动的架构和联系全部列出来之后再准备文案，这样不会让人觉得突兀。

5.趣味性

微信上前段时间《围住神经猫》非常火，为什么，因为它有趣，那么我们在活动策划的时候也要加之趣味性，不要硬生生的把活动文案推出，有趣味性更能让粉丝参与并且把这个活动转发到朋友圈，如此循环下去。

其实不管是做什么微信活动策划还是做现实中的活动策划，都是一样的道理，如果你能够认真去思考，认真去分析，那么一个活动也就成功了一半，怕的就是不认真，没耐心。

**微信怎么发活动方案给别人篇五**

\*\*\*\*微信营销活动方案

\*\*\*旗下网络营销部和\*\*传媒部联合，为11月30日的\*\*“只为这一天”活动做推广。具体营销推广细节及措施如下：

一.\*\*\*络营销部运用公司的“潍坊\*\*\*”微信公众平台，对本次活动进行滚雪球式转发宣传，成立四人专业团队运作负责。

详细任务：

1.在微信公众平台上制作符合\*\*橱柜的极具吸引力、解释活动或者介绍品牌的图文结合的文章，结合其他两三篇装修、橱柜知识类的经典文案，活动宣传期每天一起发送；

2.首先发动公司员工以及\*\*\*人脉资源，将活动信息转发朋友圈，并动员各自相熟朋友一起帮助转发，极力扩大本次活动影响力；

3.运用公众账号把活动信息推广给已有粉丝，并设置转发奖品，在活动当天以前关注公众平台并转发活动信息的，现场领取精美小礼品一份。引导参加11月30日\*\*的现场活动；利用各种营销技术，增加粉丝，从而提升信息转发量，扩大本次活动的影响力、知名度和关注度；

4.针对本次\*\*活动，专门制作微信公众平台“vip”卡，引导粉丝做“vip”登记，登记之后现场再成单的，给与相应折扣。活动开始前与\*\*橱柜做好资料交接；

5.\*\*潍坊分公司如果自有微信公众平台，也可参与此营销模式，自行运作，与\*\*一起合力推广本次活动。

二.\*\*传媒部

1.每天出动6辆彩车，与\*\*协商好路线，于11月25日下午至11月30日上午，在市区指定地点或者按照指定路线进行线下宣传；

2.每辆彩车上印刷上有关本次活动的二维码，协助网络营销部。

**微信怎么发活动方案给别人篇六**

微信投票活动方案

一、活动目的增加株洲邮政微信公众平台粉丝，扩大公司宣传范围，为音乐会业务开展做宣传铺垫。

二、活动主题 “寻找最美三行情书”

三、活动时间

2024年12月1日至12月24日

四、活动对象 全市市民

五、活动内容

爷爷奶奶的年代，动荡起伏，一句承诺，一个信物，让少女日夜期盼君平安归来，一等好多年；爸爸妈妈的年代，自行车清脆的铃声带来的那一抹翠绿，载满着爱意的信件，跋山涉水，只为轻轻的问候一句，你好吗？我们的年代，想念，只需动动手指，信息瞬间传送出去，屏幕那头的人儿，浅浅地笑着。

不知什么时候，快节奏的生活让我们彼此越来越少了交流与表达爱的机会。无论你是刚到社会的青年人，还是已经迟暮的老年人，爱情，与你与我，永远都不会过期。爱情，它丰富了我们的生活，让原本陌生的两个人，组成了一个家。

在2024年12月25日圣诞节即将来临之际，你愿意为你的爱人准备一份别致的礼物吗？你愿意让所有人见证你对ta的付出与感谢吗？如果爱你，只用三行字表达，你会愿意放下手机，安安静静地执笔研墨，为你的ta写一封情书吗？

“三行情书”源自于日本汉字协会，它是为推广汉字教育而发起的一种诗歌体裁，往往以某事物为主题，要求作者以60字以内、排列成三句的诗歌形式表现出来。在中国，“三行情诗”早已蹿红网络。“我只身打马过草原，不曾邂逅一片花瓣，却偷走了你一路芬芳”； “你承诺过的，乞力马扎罗山顶的星光，你陪我看去”；“此生我等你，没有因为，没有所以”等都表达了爱人对彼此的爱恋、思慕和承诺。

今天，株洲邮政举办“三行情书”征集大赛，参赛者不设门槛，你只需将你原创的三行情书手写拍照发布到我们的微信公众平台即可参与。我们将从参赛情书中选出100封进行投票参选，前20名获奖，获奖的三行情书会由我们小编制作成精美的动态海报，配以参赛者与爱人的照片，在圣诞节当天在公众平台上进行展示，让大家见证你们的幸福。同时赠送相应价值的由美国曼哈顿著名乐团演奏的音乐会门票，给你和你的爱人一份独特的礼物，世间那么多情话，唯有这一句，你对ta，是独一无二的。

如何爱，只用三行字来表达。你，已经想好了吗？

六、活动流程

报名征集时间：11月25日—12月5日 投票时间：第一轮12月6日至12月13日

公布50强：12月14日，当天启动第二轮投票 第二轮12月14日—12月23日 公布获奖名单时间：12月23日 颁奖领奖时间：12月24日 活动人数：不限 报名条件：不限

七、奖项设置 第一名： 第二至五名： 第五至十名： 第十至20名：

所有获奖者将可享受株洲邮政信函广告分局免费将三行情书制作成个性化明信片寄送给你所要表白的ta。

八、活动要求

1、所有参赛作品必须为原创，一经发现抄袭将取消参赛资格；

2、字数不超过60字；

3、必须将三行情书手写至明信片或者自行制作的个性化情书上；（这里也可以设置条件，去邮政局购买专门的明信片，具体参照信函广告分局的做法）

**微信怎么发活动方案给别人篇七**

辛勤育桃李，师恩似海深

2024庆祝教师节方案

教诲如春风，师恩似海深，桃李满天下，春晖遍四方!今年9月10日是我国的第30个教师节，尊师敬校是中国的优良传统，传道授业解惑的教师，被中国人誉为人类灵魂的工程师!为做好今年教师节的庆祝活动，营造良好的尊师敬校氛围，现就有关工作通知如下：

一、活动主题：

辛勤育桃李，师恩似海深

二、活动时间：

三、活动内容：

(一)尊师敬校宣传教育活动

1.出版庆祝教师节校园宣传栏，悬挂庆祝教师节横幅。

2.团委学生会宣传小组做好尊师视频宣传资料。

3.开展尊师敬校主题摄影展览。

4.开展文明礼仪大声说活动，各团支部各班组织倡导同学向老师说出老师好!老师教师节快乐等文明词语，以宣扬文明礼仪和尊师敬校的良好氛围。

5.各班于9月20日之前出一期以尊师敬校为主题的黑板报，黑板报形式多样，可采用贴字、剪画等多种元素。14级秋季新生由于参加军训,故不需参与此项活动。

(二)开展我为老师送祝福活动

1.同学们可在校广播站免费点歌送祝福活动。(9月2-12号)

2.赞美和祝福老师便利贴留言活动，9月2-12日期间全校可以用便利贴写下对老师的感谢与祝福，贴在广播站门前的祝愿树。

四、活动要求：

1.各团支部、班要认真组织、积极参与。

2.注重宣传，努力营造良好的尊师敬校氛围。

3.寻找载体，讲究实效。各班、各支部除了参加学校布置的活动外，还要结合自身实际开展形式多样的庆祝慰问活动，努力增强活动实效性。

共青团南海信息技术学校委员会

2024年9月2日

一、背景分析：

3、康轩的企业愿景是致力于深耕教育园地，其中幼教相关产品服务于全国的幼儿园老师和幼儿;

二、活动主题：小康轩杯·幼儿园感动瞬间评选

三、主题说明：

四、活动时间：8月27日---9月10日

今年教师节康轩陪您过，如果您是一名光荣的幼儿教师，就赶紧来参加小康轩杯·幼儿园感动瞬间评选 吧!作为一名幼儿教师每天生活在纯净的幼儿园您是不是痛并快乐着呢，小班孩子的哭闹、中班孩子的顽皮、大班孩子的懂事。您是不是虽然累却深爱着这份光荣的职业，在充满童趣的幼儿园每天发生着感动您的瞬间呢?如果答案是肯定的，那么赶紧来参加小康轩杯·幼儿园感动瞬间评选。

活动期间：2024年8月27日-9月10日 参与对象：全国的幼儿园老师 参与流程非常简单：

六、活动评选

2.小康轩幼儿教育公众平台，本着公开、公平、公正的原则组织平台的所有粉丝自愿参与投票，选出一位他认为最能够感动他的瞬间，回复照片编号即可。

**微信怎么发活动方案给别人篇八**

第一、震撼的欢迎仪式

1、欢迎模板：热烈欢迎xxx加入xx群，这里的xxx可以做一个修饰，比如知名移动支付研究专家王鹏，移动互联网营销专家老壹等等，相信大家都有过这种经历，这种扑面而来的欢迎，会让人觉得群非常热情。一开始建的群，需要教育，教育大家一起跟随，形成一个习惯。

2、除了欢迎，我们还要给新进入的人对群的一个简单的介绍，介绍群的宗旨、群的规则；如果有可能写一篇“xx群新人必知必读”

前面两个步骤，很多群是没有做的，所以建好群之后不知道干什么，我们刚刚建立星移社1群的时候，就是不断重复我们群的主题。

3、将群主题、基本群规做成模板收藏，有3-5人进入就发一遍，给那些刚进群的人一目了然。比如：

欢迎你加入本群（注明群名称），本群皆为###；

请点击设置关闭群消息和震动提示，以免吵聋你的耳朵、耗干你的电池、看瞎你的眼睛！【本群宗旨】

制造有价值的移动互联网知识、资讯，拓展有价值的人脉资源；由于本群人数众多… 【本群禁止】

1、讨论与群宗旨无关、无价值的话题，让生命在微群绽放！

2、禁止发“消耗流量”的图片、语音和大表情，刷屏！

3、群活动：围绕群宗旨的主题分享、培训、项目操作、线下沙龙… 请收藏，有五人进群后发一次！你我携手，共建有价值的微群！前面的那些点击设置这个地方：大家可以改一下。

因为很多人不知道群内文化，所以觉得很生硬，或者觉得素质很低。

上面就是第一、震撼的欢迎仪式，当然还可以更加完善。虽然简单，但是我们建好群之后就一定要做这个动作，群刚刚建立，人们的热情都是非常高涨的，信息量会猛增。有些人不知道怎么玩，怕吵就会退群。一开始建群，你不需要引到得太活跃，在这个过程中，如果有人发图片、语音、大表情这些，你就反复发群规就可以了。第二、不断重复群文化

不用说某个人，你直接把群规往群里发，如果这个人总是不听劝告，你就私信跟他说。你可以做两个文案收藏起来，一个是如何关闭群消息的操作方式，一个是群规。口令重复千万遍就是执行力，同一句话重复千万遍，就会形成群文化。第三、提供价值

人们进入一个群，不外乎几个需求：

1、学习东西，掌握新的资讯；

2、拓展人脉；

3、寻找一些新的项目或者机会。我们提供的价值，可以从人们的需求开始。

1、群成员自我介绍

2、群成员推广

3、自我介绍模板

姓名+性别+年龄+常驻城市+行业+有什么+需要什么。

这是最基本的介绍，一定要有模板，如果没有，就很乱，找项目的人，和要拓展人脉的人，一看就知道了。

4、帮助群成员拓展人脉。你可以先从那些活跃的，比较支持群的人开始，把他们的名片发到群里。或者组织大家在自己朋友圈里相互推荐。组织大家，24小时之内群里都相互加好友。这样就满足的人们拓展人脉的需求。第四、不定期修改群名称

对于一个新群，或者说接待群，你可以不定期的修改一下群的名称。让群成员觉得怎么又换了？是不是有什么新动作了。第五、定时清人 清理人的话术：今天晚上20:00本群将调整一部分长期潜水不说话的小伙伴。在的请打 1，这个只是一个主张，这样可以活跃你的群，你如果在你的群里说，今天要搞个活动，先调整一部分人之后开始进行活动。这样会很有意思，你会看到很多人在群里签到。第六、制造神秘感，也可以叫做神秘营销

人都有好奇心，越不让他知道的他越想知道。比如你会让几个群里比较活跃的人，在群里说一句：秘笈已经收到，太给力啦。如果一个群里，有5-10个人在说这个话，一定有人会慌，因为他们害怕被遗忘，就会有人问，什么资料，我怎么不知道。

如果你们有经历过我们的报名群的就会体会到，怎么人都退群了？就像我们现在开放群1群那天有人问，怎么这里很安静啊，因为大家都搬家了，都升级了。第七、组织活动

活动分为线上和线下活动。线上活动可以是群里的也可以是yy的，或者组织大家互推，或者组织大家做话题分享。如果有货的人不会分享，你就组织找个主持人，会发问的人。采用访谈的形式进行，线下活动，能产生很多话题。所以线下可以组织地方沙龙或者论坛，或者其他一起可以做的事情。

如何访谈呢？围绕主题设定一个大纲进行访谈，就像你现在一样。第八个、微群迭代

迭代就是升级，更新。对你的群，一直不温不火的，就重新建立一个群，告诉大家，你准备在一个新的群里做个活动，比如发红包之类的。真正关注这个群的人，他会跟着你走，当然，做好群迭代你一定要给大家时间查看，最好全部@一遍。第九、宣布群解散

然后告诉大家，本群已经完成使命，什么时候开始解散。还是一样，只是一个主张，你可以测试出来，哪些人在关注这个群，哪些人一说群解散，就离开。当然有人就没有看这个群，就算你宣布解散，他也不知道。你需要复制几遍。第十、红包爆破

这个前面已经玩过好多了，今天微信红包可以送礼品、送月饼了。玩法越来越新奇了。我不知道是微信引领我们玩还是，我们触动微信改进。

**微信怎么发活动方案给别人篇九**

微信推出来，每个都可以用已有的qq账号登录进去注册激活，激活后便可以开始在微信里已文字、图片、语音、摇一摇等多种形式进行交友推广。一般在2-7日内便可完成认证。可在百度搜索美基营销，在官方网站上找到联系方式，通过美基营销的工作人员认证，费用较低，且正规有保障，永久有效。目前，微信账号有分，认证账号和普通公众账号，认证的微信号更容易受关注，主要是用于名人和企业的商业推广为主。

微信怎么认证？

首先在认证之前需要：

微信粉丝人数需500人以上，在微信认证前已有认证好了的新浪微博或腾讯微博，（记住是已经认证好了的哦）。

第一步，点击设置，账号信息，你会看到在微信号下有一个“申请认证”的按钮。点击“申请认证”。

第二步，点击“申请认证”之后，进入如图显示的提交入口处，显示分别有新浪微博和腾讯微博，如果你已认证了其中的微博可以选择已经认证的微博进行绑定，二选一。

第三步，选择好微博绑定之后，显示需签署微信公众平台认证用户承诺书，同意签署后，然后登录腾讯或者新浪微博，将微信公众帐号认证的信息分享到微博，认证完成。

微信增加粉丝数量技巧？

可以找专业代认证的机构帮您认证，如美基营销，一般在2-7日内便可完成认证。可在百度搜索美基营销，在官方网站上找到联系方式，通过美基营销的工作人员认证，费用较低，且正规有保障，永久有效。

1、认证自己的微信号，这样容易被微信排到搜索结果前面，增加曝光度。

2、加微信群，然后在里面发消息，相互将对方的微信公号向粉丝们推荐。

3、坚持群发一些有内容价值的信息，吸引用户注意。

4、微信取名也是关键，取个能吸引别人的名字，容易受到关注。

其实增加微信粉丝数量办法有很多，在这只是例句几个比较简单有效的办法最为参考。

**微信怎么发活动方案给别人篇十**

2024年5月29日,微信公众平台宣布正式推出“微信小店”,将形形色色的小店搬进微信里。登录微信上的服务号,即可获得轻松开店、管理货架、维护客户的简便模板。这不但让曾经的那句“微信,不仅仅是聊天工具”成为现实,也让移动电商大战正式拉开战幕。

 开店条件

想做微信小店,必须有几个先决条件: 1.企业或其他机构的证件齐全,个人无法开微信小店。2.必须通过微信认证,开通微信支付接口;3.具体一定的开发能力,或有专人负责后台开发。

如果自己难以完成认证、微信支付审核、后台开发调试等工作,也可以联系杰客科技,杰客科技可快速、全套帮忙做好。

 开通流程

公众号可通过以下五步,完成微信开店。具备开发能力的用户,可基于接口实现更灵活的功能。当然也可以找杰客科技帮忙做好。

1.添加商品

选择类目, 然后再按照指引填写商品的基本信息,包括商品名称、商品图片、运费、库存、详情描述等。

2.商品管理

商品分组管理:可以设置不同的分组来管理商品,分组可用于将商品填充到货架中。商品上下架:可以快速对商品进行上下架操作。

3.货架管理

货架的定义:商家用于承载商品的模版,每一个货架是由不同的控件组成的。选择完货架之后,商家可以将分组管理里面的商品添加到货架中。发布货架;将编辑好的货架点击发布,然后复制链接,链接可以填入自定义菜单中,或者下发商品消息中。

4.小店概况

可以查看小店所有的数据信息:订单数、成交量等。5.订单管理

用户支付成功会会生成一笔订单,商家可以查询订单,并进行发货等操作。查询订单,并进行发货等操作。

**微信怎么发活动方案给别人篇十一**

朋友圈转载内容五大类：

1、主题文章积极，读完让人感到兴奋

① 写一个已经是“完成时”的事情

② 非常、非常具体的例证（过程、数据、细节）③ 有观点的总结，不是流水账

④ 接地气，让人读完觉得“我也可以”。要将的是普通人的故事，或者名人在没出名时候的故事

⑤ 清晰的妆化目标 ⑥ 读完让人感到兴奋

2、让读者觉得自己非常聪明，消息灵通，有逼格见多识广

① 实时性强，几个小时内发生的事情 ② 有理有据的分析，做“有内容的新闻” ③ 让转发的人有身份带入感 ④ 让转发的人觉得自己有逼格

3、让读者非常愤怒或者恐慌

① 写一个确凿的事实，切记不要编谣言

② 数字、照片、视频，一切能证明真实性的信息 ③ 明确的中心论点，我们反对，拒绝，希望什么 ④ 大众化，和每个人都有关系的事情 ⑤ 读完让人愤怒或恐慌

4、使用且容易记住的内容

① 语言及其简练，直接上干货

② 大众日常消费的内容（或垂直领域的内容）③ 可以当做一个资料工具日后查询

④ 对读者有足够的价值，帮助读者进行判断

5、有价值的故事

① 一个确实发生过的事实 ② 故事详细的过程和结果 ③ 一个明确的核心观点

④ 读完让人很受启发（鸡汤效果明显）

**微信怎么发活动方案给别人篇十二**

微信营销，你真的会做吗？

2024，微信圈里面铺天盖地的广告强势袭来，充斥着整个朋友圈，大量的商家依靠刷频来提高产品的销售额。但是，你有想过用户真正的需要什么吗？

有用户需求，就有销量。如果定位不准确，就好比大海捞针。许多做微信营销的朋友们，不仅没有找到营销的技巧，而且在不断的流失客户。

如果朋友圈的大部分朋友把你拉黑，证明你的刷屏已经完全影响到他们的生活了，甚至感到厌恶。做了那么多工作只是徒劳的。

微信营销需“精准”定位

流量，从来都是王道。但是精确的流量是我们做营销最根本的。如何获取精准流量？首先，地域精准。如果说你的产品只是针对某个城市而言的，但是你将产品定位到全国，那么其余的城市的用户对产品也就不感兴趣，或者感兴趣你也提供不到服务。那么我们需要做的就是缩小范围，准确定位区域。

其次，人群定位。微信公众平台有明确的分组，我们可以将感兴趣的用户归类，对他们及时推送消息。想要了解这方面咨询的朋友，自然会对他们有帮助并且会达成购买的欲望。微信内容是营销的“灵魂”

不管是做互联网，还是做微信，能为用户提供真正有价值的东西才是关键，俗称用户体验。比如你做微信营销，我们就可以微用户提供微信营销知识。而不是每天像用户推送广告。

一、用户喜欢听故事。将你每天遇到的奇葩客户，或者工作情况编织成一个有血有肉的故事，用户一定会爱听。如果你是做房地产销售的，你可以讲一些你每天遇到的事情。

二、真正能帮助用户。当广告满天飞的时候，我们却认真在位用户提供有帮助的东西，用户一定首先关注你。比如你做电商，可以时时分享一些做电商的技巧。如果你做健身教练，你可以分享一些健身知识。

三、给自己贴上标签。提供专业的内容，会让你更具有信服力。让用户信任，才会有购买你产品的欲望。产品和个性特点相互结合起来，与用户互动.微信营销需要我们做的还有很多，只有不断的去总结和实践才会做得更好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找