

## 09 价值引销术

| 社交圈内容布局 |  |
|---------|--|
| 生活动态    |  |
| 专业价值    |  |
| 产品相关    |  |
| 品牌动态    |  |
| 客户反馈    |  |
| 定期活动    |  |



| 卖货型社交圈内容发布晴雨表 |               |   |
|---------------|---------------|---|
| 时间点           | 内容            | 要点                                      |
| 08:00—09:30   | 生活动态          | 生活动态或正能量文字。                             |
| 10:30—11:00   | 专业价值          | 与产品相关的专业知识。                             |
| 11:40—12:00   | 产品知识          | 尽量口语化、拟人化、简单化地表达。从客户想要的结果为出发点。          |
| 12:30         | 客户反馈          | 客户使用产品过程或取得的结果。                         |
| 15:00—17:30   | 生活动态          | 可以是自拍、旅游、生活照、逛街、吃饭、漂亮衣服、闺蜜，等等。要有配图。     |
| 18:30—19:30   | 成交情况/<br>销售预热 | 销售情况的截图，晒单晒评价等。或者是对后续产品发售活动进行预热。        |
| 21:00         | 品牌实力          | 公司动态、培训动态、证件证书、权威报道，等等。                 |
| 22:00         | 总结分享          | 可以是一整天的成交，包括和代理或者顾客聊天，等等，也可以是会后的各种感悟心得。 |
| 23:00         | 晚安            | 感恩，晚安，明天的计划。                            |



