

2023年企业公众号运营方案 企业家如何通过公众演说成为一个平台(通用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

企业公众号运营方案篇一

人们为什么要在某个平台上聚合？大部分在某个平台上聚合的人，都有相通的利益，并期望实现价值。

共赢，是平台思维的本质。

如果一个演说者具有平台思维，那么他必须不断问自己一个问题：我能给听众提供什么？比如“博物杂志”是微博上知名的大v，每天都通过微博发布一些科学信息，也会解答网友提出的各类“这是什么”的问题。“博物杂志”能够为粉丝们提供有价值的信息，让他们从中获取知识，这就是博物杂志能够形成平台的原因。

而与此同时，通过搭建平台，演说者本身实现了人脉和资源的聚合，也通过这种价值的给予而获得了自身价值的实现，最终与听众实现共赢。

总结起来：

价值是搭建平台的精神基础，只有思想上同频了，才有后续合作共赢的可能。

聚合是具体去实现的行为，当你的身边有了一群认同你价值观的粉丝和人群，你要尽快去聚合他们，带动起他们。

共赢，就是人群聚合的目的，人们会主动向一个核心靠拢，成为其中一员，一定是这个平台能给他带来好处。

企业公众号运营方案篇二

投资口才就是投资未来！一言之辩，重一于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师！口才的力量万夫莫敌！它比任何东西都有能力来统治这个世界！

美国电报电话公司att和史丹佛大学合作研究显示：

是否擅长公众演说乃是事业成败最最重要的关键！！！！

公众演说是建立自信最快，最好的方法。心理学家归纳总结出人类的三大恐惧：怕火、怕高、怕上台演讲！因此，当你学会公众演说后，就能快速突破自我，拥有超人般的自信，绽放无限的个人魅力！

公众演说是推销的最高境界：无论是推销产品，推广理念，吸引人才，募集资金，建立知名度，还是获得他人的尊重和认可，公众演说都是最快，最好，最有效的方法！

公众演说魅力无穷、价值无限！！！！

一、透过公众演说推销产品，获取更大财富。

你思考过如何快速创造10倍以上的收入吗？

同样是2个小时，却可以创造10-30万元的收入，不可思议吧！你的收入竟然在瞬间就可以提高十倍以上！！假设会公众演说每个月能帮你多赚15万，每年就能多赚150万，就能多赚1500万！！

反之，如果你不会公众演说，那么，每月就会少赚15万元，

每年就会少赚150万，10年就会少赚1500万啊！

二、透过公众演说募集资金。

你想要更多的钱来做更多的事吗？

要做任何善事，无论是铺路修桥，赈灾义演，还是给希望工程捐款，都需要更多的资金，更多的钱！就连创业也至少需要18个月的资金开销，来维护资金链的正常运转！要想做更多的善事，就要成立基金会，而成立基金会则需要对大众募捐！透过公众演讲能够得到比你预期多得多的捐款！假设每场演说能帮你募集到10万元的资金，假设每年演讲100场，就能募集到1000万元以上的资金，10年就能募集到一个亿！特里萨修女就是用公众演说感动全世界，为国际红十字会募集到几十亿美元的捐款！

三、透过演说推广理念。

你想寻求更多的支持吗？你渴望成为领导人，获得并拥有更多的追随你一辈子的人吗？

主席，会不会公众演说的效果，都有着天壤之别！

俗话说：人脉就是钱脉，朋友就是实力。当你学会公众演说时就能结交更多的朋友，让更多的人了解你，支持你，喜欢你，追随你！

反之，因为不会公众演说，每天就会少交5个志同道合的朋友，每月就少交150个，一年就少交1500个，十年就是15000个呀！

企业公众号运营方案篇三

1. 成功五素贯始终

微笑、热情、激情、才情、人情

2. 呼吸方法

常练习闻花香、吹蜡烛；吸入一大片，呼出一条线

3. 方音辨正用慢功

普通话非一朝一夕，找准症结，刻苦练习出奇迹

4. 态势语言大原则

大大方方，非特定内容不做封闭动作

5. 脑的训练思路清

脑子好、思路清，思路清、方向明

6. 概念境界模为朋

无规矩不成方圆，昨天今天明天，祝贺感谢希望，活用

7. 综合演练莫错过

越到最后越是重要，就像缝衣、拉实针脚一样，莫含糊

8. 练胆练口命题冲

无语练胆、随意练口、命题表达。循序、就势、如破竹

9. 演说特训到此结

天下没有不散的宴席。是结束、更是开端，携手明天

10. 慧心秀口奔前程

智慧在心、优秀在口，前程无忧

11. 有话可说四方法

逆向倒转、追本溯源、纵横交错、攻其一点

12. 快速择语不容停

弦不离手、曲不离口，语言表达要常练，才能心到口到

13. 口语表达有诀窍

唇齿舌要磨合

14. 活舌绕口记心中

活舌操、绕口令，常练常念收获多

15. 记忆诀中益无穷

有大原则，有小参照，态势语发挥就明了

16. 师法自然高境界

顺其自然，名正言顺；自然的、适合的，就是好的

17. 举手投足见灵魂

格局大则举止大，灵魂高贵，行为就不会卑微

18. 演说实务有体会

凡事有规律，演说不例外；点体会，好好借鉴

19. 有头有尾才从容

完美、完美，完整才美；圆满、圆满，不圆，何满？

20人生处处是主持

21. 全局在胸人中龙

托举全盘、掌控全局，要人也

即席演说讲三点

删繁就简给要点

企业公众号运营方案篇四

在这个竞争激烈的社会，无论是推销产品，激励团队，还是吸引人才，募集资金。公众演说都是最快、最有效的方法。

对于企业老板来说，公众演说就是他事业的助推器，帮助他事业更上一层楼。那么，在公众演说中说哪些内容是听众最感兴趣的呢？99%的老板都不知道这三点。

1、多道心里话。

“感人心者，莫先乎情”。

即席讲话的特点决定了讲者和听者之间距离近，讲者摆脱了文稿的制约，自然而自由地与听者接触、交流。听者也不是那种“填鸭式”讲话中充当“听筒”的被动态势，有更多机会与讲者沟通，从而在讲者与听者之间形成一种“和谐”境界。

这种“和谐”境界就是一种心灵的沟通、情感的交流。而能否达到这种境界，讲者是关键。因为讲者始终掌握着心灵沟通、情感交流、打动听者的主动权。

有一位代县长在就职欢迎会上，考虑到自己对该县县情不是十分熟悉，就职即席讲话就没有涉及“施政纲领”，而是讲心里话、实在话。

想不到，短短十分钟的“就职演说”，赢得了热烈掌声，在群众中树立了良好的形象。这告诉我们：领导干部的即席讲话，要动真情，讲实话，求实效，千万不可装腔作势、盛气凌人。

2、讲点新鲜话。

当今社会的一个特点是传媒多、信息多，传播广、辐射广。

通过各类传媒，广大群众一般都能及时地了解党的路线方针政策、国内外大事及其他信息。

因此，这在客观上要求领导干部即席讲话不能讲些大话、套话、老话，而要讲点新鲜话、有新意的话。哪怕是讲大道理，也要结合实际，讲话具体，有个性特点。诚然，即席讲话，不可能次次都讲新话，但在主观上必须执著追求、不懈努力。

只要勤于学习，肯于动脑，乐于积累，善于创新，一般还是可以讲出些新鲜话来的。

3、讲些生动话。

富有鼓动性是领导者即席讲话的一个重要要求。

要通过即席讲话向听众传递信息、表达见解，让听众自觉接受讲话者的观点，引起共鸣。

为此，讲话者必须注意语言的生动、形象、精粹、有力，或古今中外信手拈来，或诙谐幽默妙趣横生，或娓娓道来沁人心脾，或善用修辞增添力量，或富有哲理给人启迪。

最后，再告诉大家一个绝招，能够快速有效的提升自己的公众演说能力，那就是参加演讲口才方面的课程培训，超过30000名企业老板都在学习过，从而获得了超凡的沟通演讲能力，让自己的事业更加成功，让自己的人生更加辉煌。

企业公众号运营方案篇五

微信

通过微博

获取粉丝方法

互联网上所做的一切工作都是为了积累更多客户和人脉，运营微信微博皆是如此。相信做公众号运营的，也一定玩过微博营销，当中一定积累了大量的粉丝和企业的人脉，微博带给企业的是弱关系链，而微信带来的是强关系链。

我们需要的就是把微博当中一直跟我们进行沟通、互动交流的顾客请到我们的微信当中来，跟这一群忠诚顾客在微信当中建立强关系，这是企业运营公众账号要做的第一件事情。

大多数企业的第一批微信粉丝都来自微博的粉丝，企业一定不要忽视了自己之前用微博积累出来的粉丝的价值。

如果你的企业的微博粉丝人数已经达到了10万人甚至100万人，那么在一天的时间里，微信粉丝突破500人甚至1000人是一件很容易的事情。

1. 通过标签找用户

微博上的用户都会根据自己的特点或者喜好为自己的微博贴上不同的标签，根据这些粉丝的特点，我们就可以对他们进

行年龄、身份、职业、爱好等方面的归类。如果我们的目标用户正好和某一类人群重合则这类微博用户就是我们的目标用户，我们就可以针对推送私信。

如果你在微博当中分享的内容，能吸引他的兴趣，最好是一篇长微博文章，后面放上企业微信公众账号二维码，来吸引潜在的顾客关注，就可达到预期的效果。现在很多企业都在这样做。

2. 通过微群找微信目标客户

通过微博为微信账号拉粉的第一件事就是找到你的目标粉丝圈，“物以类聚，人以群分”，信息只有投放到一个需要它的社交圈才能体现出价值。

微群就是像qq群一样的圈子，是一群人因为某个共同的特点或者话题聚到一起，进行交流和互动的地方。

如果微群的主要话题和你的产品有比较紧密的结合点，那么微群里的用户也是你的目标用户。

比如某个微群主要是谈论“玉器收藏”这个话题的，而你的企业目标客户恰好就是喜欢做玉器收藏的玩友，此时你可以通过在微群当中分享他们趣的内容，吸引这一群人关注公众账号。

3. 主动出击关注用户

并非所有用户都会是回访或者互粉自己的新粉丝，这种情况下就需要我们主动出击了。

经常转发用户的微博，并在转发的同时写一些有价值、有深度的评论，不用几次就会引起用户的注意。用户会觉得自己得到了尊重，自己发表的东西有人懂得欣赏自己又找到了一

个志同道合的朋友。这时，用户会主动关注你，成为你的粉丝就是水到渠成的事情了。

这种方法看起来虽然简单，但只要坚持做，用心去评论别人的信息，最终是能取得非常好的效果的，通过不断评论增进相互的关系，当关系越来越好以后，就可以邀请他们关注自己的公众账号。

5. 成为微信群里的意见领袖

微信群为大家提供了一个围绕某个话题交流和讨论的场所，群内的成员也往往都是对这一话题关注的人。

如果我们能常常发一些用户关注的内容，经常和群内的用户进行交流讨论，帮助用户解决问题，甚至成为群内的名人，那么群内的用户也会慢慢转变成你的粉丝。

当我们提供的价值越来越多时，你也就成为了微信群里的意见领袖，时机成熟时，就可以邀请他们关注你的公众账号。

6. 借助意见领袖的影响力

意见领袖，不仅是拥有千万粉丝的大v还是某一个行业里的专家，在这一行业里具有很大的影响力。简单地说，只有那些有料的人才能成为意见领袖。意见领袖的推荐会影响社交好友(粉丝)的判断和选择。类似的例子其实现实生活中也有，比如你的朋友是一个it行业知名人士，那么他对你在数码产品(所擅长领域)方面的推荐效果远胜于其他名人(明星)的推荐。

每个人都很享受在社交圈子里被认为是某一领域的专家的感觉，且会因考虑自己的信誉而进行负责任的活动及产品推荐，所以好友推荐才是口碑传播最优途径，这才是社会化营销的真谛。找和自己产品相配的意见领袖推荐我们的企业公众账

号，再策划好营销方案，获取大量的粉丝是一件很容易的事情。

在这里要强调一点，我们重视微信，可是我们不能忽视长期经营微博给企业带来的价值，微信时代的到来并不意味着微博时代的终结，小q之所以介绍通过微博获得微信粉丝，是因为要帮助企业挖掘多年经营微博粉丝带来的价值。