

任务 1 Facebook 营销推广

一、教学目标

知识目标：

了解 facebook 的发展及平台现状，了解注册流程及使用操作

能力目标：

-掌握 facebook 平台的规则

-掌握 facebook 的注册步骤流程

-掌握 facebook 的客户开发技巧

素质目标：

1.养成积极主动学习意识；

2.养成灵活发掘客户的操作能力；

二、课程项目模块

- 平台简介
- 平台规则
- 平台注册
- 平台客户发掘技巧

三、今日课程内容安排

- 知识点剖析： facebook 平台、注册流程 、客户发掘技巧
- 学生实践环节

- 课堂讨论

- 综合点评

重、难点：客户发掘技巧

知识点 1 facebook 平台简介

Facebook 是美国的一个社交网络服务网站，于 2004 年 2 月 4 日上线，于 2012 年 3 月 6 日发布 Windows 版的桌面聊天软件 Facebook Messenger（飞书信）。主要创始人为美国人马克·扎克伯格。Facebook 是世界排名领先的照片分享站点，截至 2013 年 11 月每天上传约 3.5 亿张照片。截至 2012 年 5 月，Facebook 拥有约 25 亿用户。Facebook 的总部在门罗帕克的 Hacker Way。

facebook 的发展历程：

Facebook 于当地时间 2012 年 4 月 9 日宣布，将以 10 亿美元的现金和股票收购照片共享应用服务商 Instagram 公司。免费的 Instagram 应用程序是 Instagram 公司唯一的产品，这一移动客户端应用程序于 2010 年 10 月在苹果 App 商店中上线——距今不足两年——加上上周才上线的 Android 版应用，Instagram 已有逾 3000 万注册用户。

2014 年 10 月 3 日，欧盟反垄断监管机构正式批准了 Facebook 收购移动消息初创公司 WhatsApp 的交易。这项交易的价格为 190 亿美元，它将成为 Facebook 公司历史上规模最大的收购交易。Facebook 将凭借 WhatsApp 在快速成长的移动消息市场站住脚，与其他的电信公司

展开竞争。

2017 年第二季度，Facebook 的月活用户首次超过 20 亿。

知识点 2 facebook 注册的技巧及注意事项

我们今天在这里学习一些常用的 facebook 搜索技巧，它们会让你重新思考“如何在 facebook 上搜索”，从而最大限度地利用它。在这些技巧的帮助下，你将能够使用谷歌更快更有效地找到你想要的东西！

注册知识回顾

注册自己的 facebook 账号

网址 [facebook.com](https://www.facebook.com) 打开即可

注册需要准备邮箱或者手机号

名字，性别，出生年月日以及其他的个人信息。

注意：不要用一个名字和照片重复注册，这样违反禁用规则，会被停用或者永久禁用。

注册完后的进入界面。

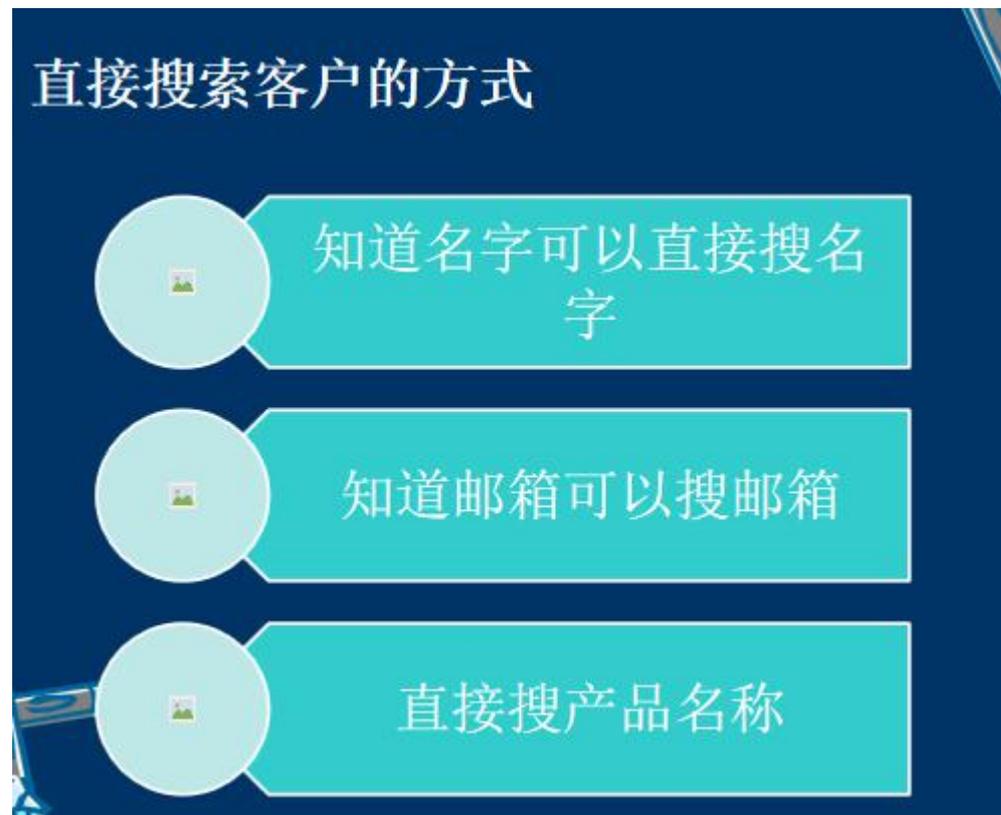


个人主页信息最好添加全面

关联的网页信息添加越全面越好

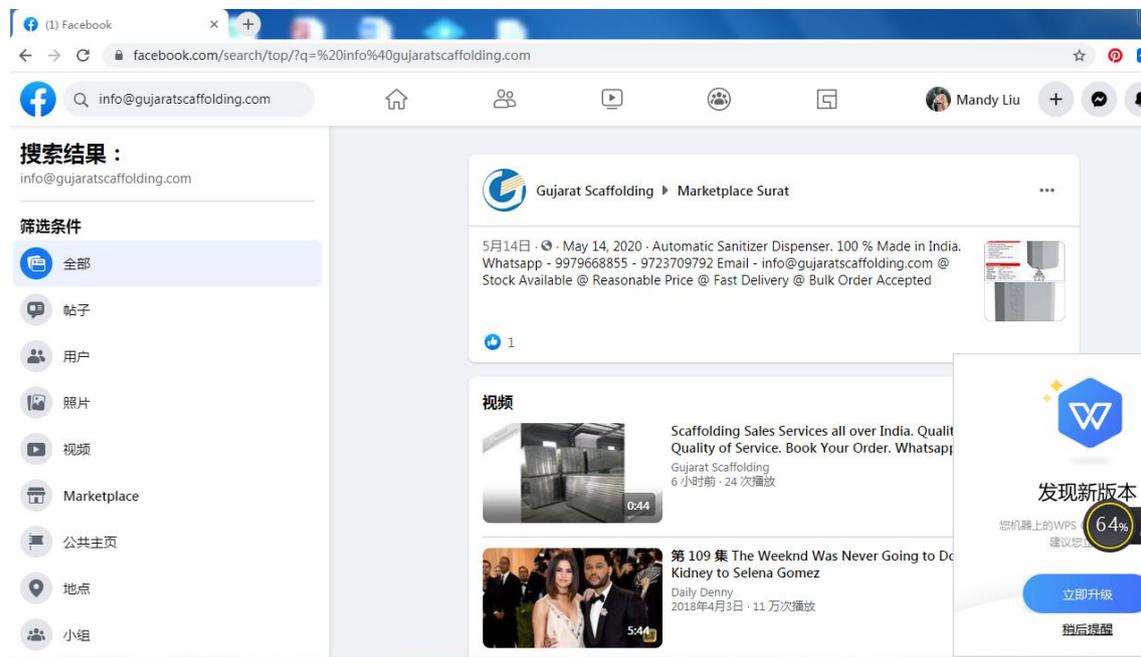
第一批添加的人很重要，后续推荐会根据个人资料和已经添加的好友推荐。

知识点 3 facebook 客户搜索的技巧

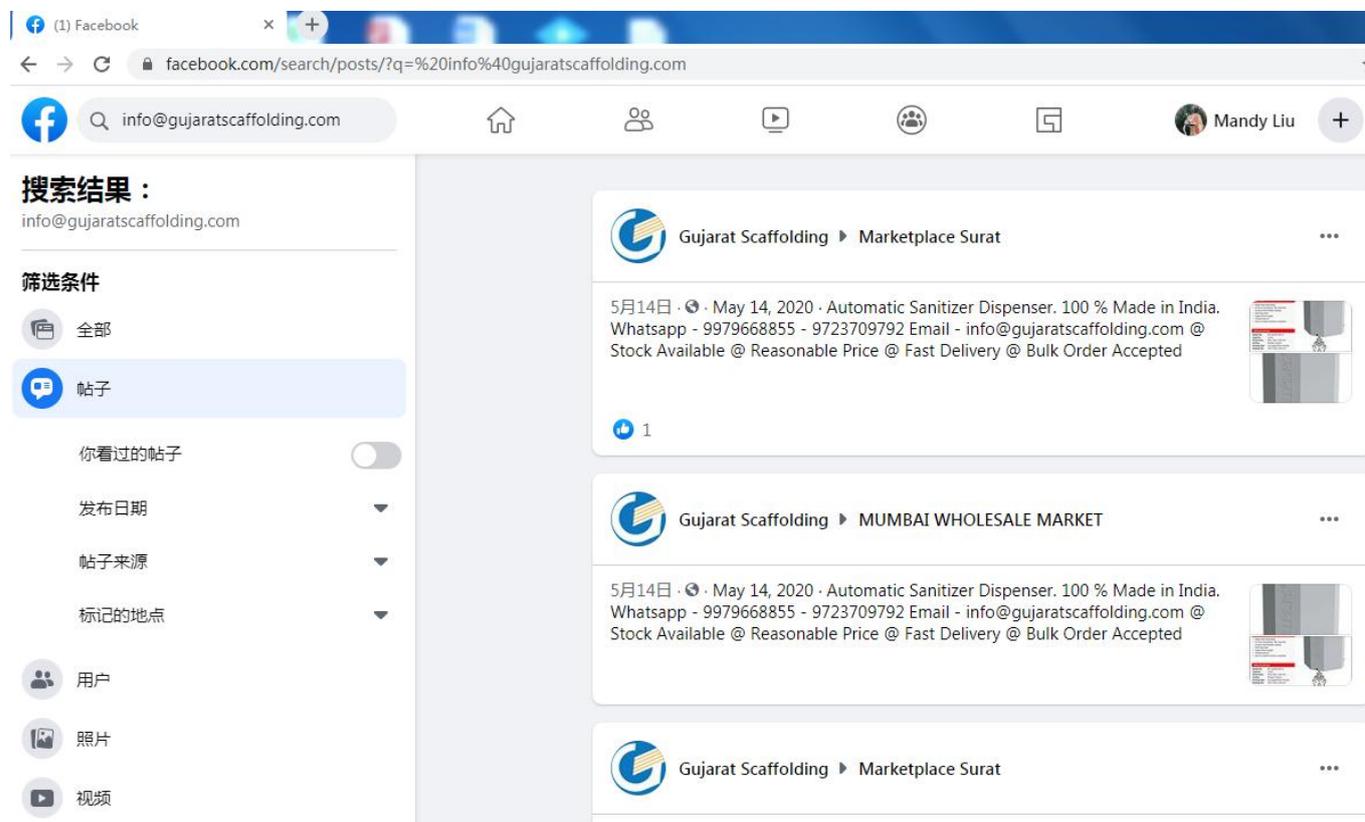


- 1 通过自己好友的客户来挖掘自己的客户。
- 2 通过客户的好友挖掘自己的客户。
- 3 通过竞争对手的好友来挖掘自己的客户。

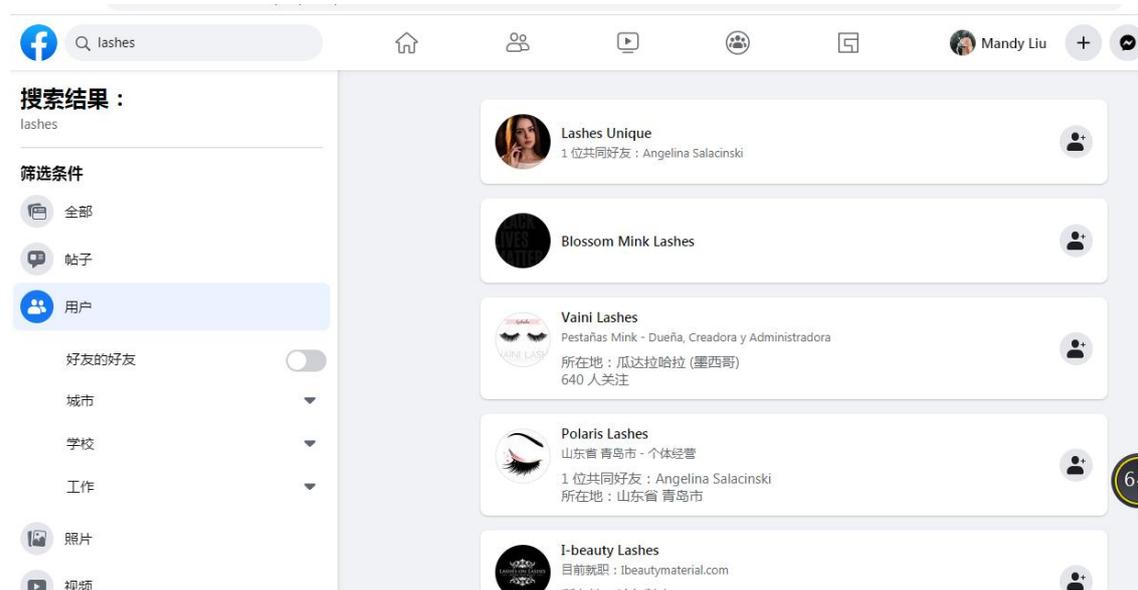
4 如果知道客户邮箱，可以通过邮箱搜索搜客户的 facebook，然后分析他的公司，职位，产品等。以下是示例：



5 可以在帖子里搜邮箱，看客户是否有相关的采购信息。



搜索产品关键词找客户



关键词+地址/国家

posts about “关键词”

做实例演示分析。

总结: Facebook 还有很多很强大的功能,这节课我们只讲了其中最常见的一小部分,希望通过本节课的学习,能激发同学们对 Facebook 更多功能的探索。

课后作业: 大家了解两项除此之外的 facebook 的使用技巧。