

推广员每日工作流程及细节

1. (9:00-9:20) 上班电脑开启后登陆好 qq，登陆后台查询前一天数据汇报在群里。没有完成的按照规则处罚(跑楼梯。1 导入 1 次，以此类推)群里发扶持信息第一时间扫码进微信群及带团人员是谁都要记清楚。
2. (9:20-11:30) 登陆前一天练好的号开始寻找客户，加到客户联系方式及时在群里发截图(讨论组群发整个聊天步骤，巨星群发小图)，表示客户已经加到避免撞车，过程中出现问题及时找部长或经理处理。寻找客户需耐心坚持去做，每个游戏玩家可发三次打招呼(玩家是手机玩，我们是电脑玩，所以玩家离线概率是很高的，在游戏内尽量简短沟通，第一时间加到微信，也可以规避封号概率)，加到微信按照步骤聊好。跟玩家约好，并提醒玩家保持联系等
3. (12:30-12:40) 中午吃饭之后一定要去打招呼加深玩家对你的印象，没有回复的玩家需要多注意，避免下午开区没进游戏。
4. (14:00-14:30) 每个人都需要在微信群里活跃气氛，在群里配合，不清楚怎么配合的在交流群里问同事或者部长，自己想聊的话题或者应该聊什么话题先沟通好，再去群里做配合工作。根据群里聊的内容可以跟自己的客户说一下。(比如群里聊到充值 VIP 的时候，可以跟玩家说，我看群里很多兄弟都准备搞 VIP，等会我也准备先整个 V5 玩玩。然后根据玩家回答来灵活回答)
5. (14:30-15:00) 开区半小时之前可以跟玩家聊聊玩什么职业，或者其他关于游戏的事情，避免玩家在三点的时候没有进游戏，提高玩家进服率。在开区前十分钟(14:50)的时候，提醒玩家进的区服，马甲格式，避免玩家进错区以及不带马甲的情况发生。

玩家进游戏后第一时间要到玩家游戏名字，及时登陆个人后台(查看玩家是否绑定在后台，没在后台的及时找部长查账户，提供导入证据(加好友截图，发链接截图，玩家告诉推广游戏名字截图，缺一不可)按照格式发给部长，查到账号后，再按照格式发给经理进行绑定。
6. (15:00-16:00) 这段时间是非常重要的，需要多关注群里扶持号消息，扶持第一时间建好帮会后提醒玩家进帮会，根据扶持号的实际情况以及游戏内

活动内容结合，教会玩家前期玩法，不定时的去问扶持自己玩家在游戏内的情况，对于下线的客户以及没有进帮会的客户要多去关注，是什么原因。为什么没有进帮会。这些要搞清楚。开区前一小时尽量教会玩家怎么玩，在教的过程中推荐活动。

7. (16:00-18:30) 期间也需要多关注客户在游戏内的情况，以及扶持号的信息，对于导入完成的这个时候可以准备练号，每天练号不得低于 4 个（练号目的就是为了第二天能够有渠道去寻找新的客户，渠道越多对于寻找客户越有帮助）没有完成导入的，继续找客户，当然练号也不能不做，开两个模拟器练号，两个继续寻找客户。

以上的推广每日工作细节，后续会持续跟进，既然大家是做销售，那就要明白，客户才是业绩的来源，没有客户就等于没有业绩，每天导入要坚持去做，如果你在开区前没有一个客户进游戏，那你就花更多时间去寻找客户，对于练号就需要往后推，如果在开区后你有客户在游戏内，那是不是对于导入就不用再去担心了。可以专心去聊客户，以及准备第二天的新渠道。