

5G 粉丝计划

一 . 背景

众所周知，5G 时代已经来临！工信部部长苗圩表示：“5G 支撑应用场景由移动互联网向移动物联网拓展。与此同时，5G 将加速许多行业和社会生活数字化转型。”

4G 改变生活，5G 改变社会。

有一句话说的好，站在风口上，猪都能飞起来！面对几万亿的手机更换红利，5G 合伙人可谓是千年一遇的财富风口了。自古以来的成功经验都在陈述，想赚大钱，必须做趋势性的行业，选对方向，在风口上懂得顺势而为将是你最明智的选择。5G 时代，开展线上运营，发展 5G 合伙人计划，站在风口上赚钱是大势所趋。

二 . 项目策划

(1) 为什么做？

5G 粉丝计划，是看中了当下 5G 时代发展的新趋势必定会带来重大红利而制定的。主要是为了借助跟中国联通的渠道，利用客户的消费心理和消费习惯，把客户的话费充值习惯变成本公司公众号充值，进而转变成本公司的精准客户，成为公众号的忠实粉丝。

(2) 怎么做？

主要是拓展市场，招募区域合伙人（一级），城市合伙人（二级），还有推广人，让更多客户了解这个项目。

(3) 目标

预期在半年后（2023 年国庆节前后），客源稳定发展。转而发展公众号粉丝。

三 . 经营环境与客户分析

1. 行业分析

5G 是新一代移动通信技术发展的主要方向，是未来新一代信息基础设施的重要组成部分。5G 与 4G 相比，具有“超高速率、超低时延、超大连接”的技术特点，进一步提升了用户的网络体验。

世界正向移动化转型，我们每年都在消耗更多数据，尤其是视频、音乐自媒体的日益普及并增加，导致现在的频段越来越拥挤，经常会服务中断，特别是当同一地区的许多人试图同时访问在线移动服务时，情况会更加严重。

而早在 2018 年末，国内三大运营商 5G 频率分配就最终尘埃落定。中国电信、中国联通各获 3.5GHz(吉赫)频段 100M(兆)频率;中国移动获 2.6GHz、4.9GHz 频段共计 260M 频率。按所获频率许可，三大运营商在全国范围内开展了 5G 试验。直至如今，5G 已经深入群众生活，三大运营商的网络推广都以 5G 为主了。

最近几年，各大互联网 OTT 风光无量，运营商只能充当“管道”这样的背景角色。而 5G 来临后，对运营商来说是一个非常好的机会，大家都在试图以平台及应用的方式，增强品牌效应，提升用户“黏性”。所以用户会发现，运营商在流量费上的门槛越来越低，往往都是十

几元，几十元，都在用价格吸引用户消费。5G 的发展，将推动技术升级，进而催生出新的应用，甚至新的商业模式，未来可期。

2. 目标客户

2.1 合伙人

江苏省内，或者江苏省内有资源的公司或者团队。

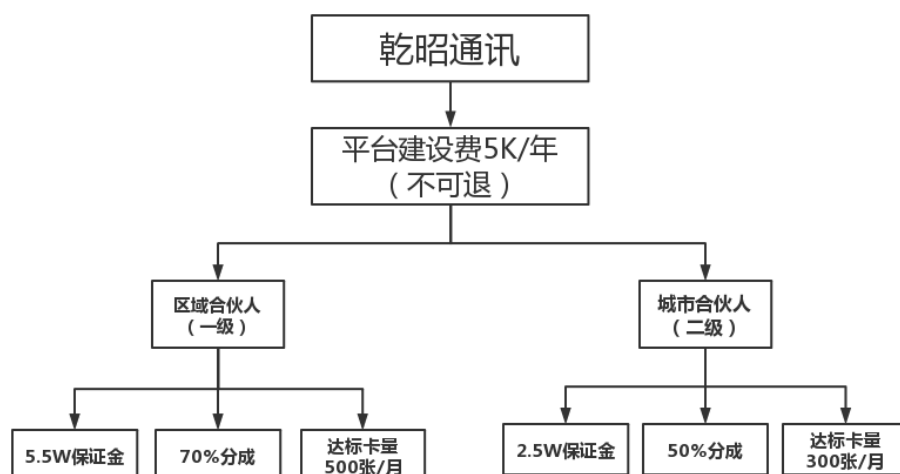
2.2 推广人

全国男女老少，可兼职，可全职。

四 . 经营策略

1. 成员及负责范围

1.1 合伙人



注:

- ① 一级可招募二级，需收取平台建设费上交公司。
- ② 不满一年退伙，平台建设费不退，保证金退 80%。
- ③ 合约期限满 1 年，保证金全额退。

④ 续约，不再收平台建设费，收取 1500 元/年平台使用费。

⑤ 合伙人有专属奖励，次月发放。

1.2 推广人

① 专属链接，收入在公众号自主提现。

② 专属奖励，次月发放。

③ 享有 30%的分成，有效期一年。

2. 营销策略

2.1 品牌策略

跟中国三大运营商之一的中国联通合作，销售中国联通的产品，形成良好的品牌效应。

2.2 价格策略

5G 粉丝计划就是为了利用客户的消费习惯把他们变成公众号的忠实用户，所以，公众号充值设有抽奖活动，折扣充值，最低一折充，在市场上享有绝对价格优势。

3.营销效果预测

因为背靠中国联通这棵大树，受众接受程度会比较高，加上优惠的充值折扣，会让用户更快地适应公众号充值，预估半年左右会积累一批忠实的公众号粉丝。

五 . 项目小结

1.主要工作完成情况

如今项目已经落地实操中，公众号已开放，联通产品洽谈也完

成，相关合同也已经备好。合伙人和推广人的广告也已经面向社会招募，后台程序以及相关链接也也准备就绪。人员，产品，后台等均严阵以待。

2.不足与困难

因为新项目刚落地，所以广告推广方面仍在缓慢进行中，广告渠道主要以百度推广，创业 APP 为主。公司已着手找推广公司合作，力求达到尽快推广出去，让受众更多地了解项目。