

执着造就梦想

随着经济的发展，传统的销售运营方式经历了一次又一次的变革，从面对面推销到淘宝模式到直播带货，十几年间不断的推陈出新，而最近几年一种全新的模式正在逐渐走入千家万户，那便是私域销售运营。

私域销售运营，即通过引导用户的兴趣点和行为习惯，吸引用户自主访问和产生业务转化，一般指的是对品牌或个人自主拥有的、无需付费的、可反复利用的、能随时触达用户的流量进行运营，比如在微信、社群上进行营销，就属于私域运营。私域运营具有易获取、易建设、易维护、运营成本低廉、效果显著等优点。

公关之家的会员张娜娜女士便是私域运营中的佼佼者。

还没正式见面，只是在微信平台上简单沟通了一下，张娜娜便填写了会员表，交纳了会费，成为了公关之家的一名会员。这里面当然有公关之家好友的推荐，但也足可见张娜娜是个办事爽快的人。



与她的第一次见面，是在她的公司，也就是在远方好物浙江运营中心。她漂亮、秀气、自信，说话温温柔柔，让人一见可面便觉得可亲可近。

之后应约参加了娜娜好友的家宴，通过温馨的晚餐，对张娜娜及她的朋友，还有远方好物的产品有了了解。

带着这些初印象，公关之家和张娜娜展开了深入的沟通，通过她的成长经历，从一个侧面看到了，成功运营一个私域

平台，虽然需要天时，地利，人合，但最重要的还是自身的能力，应了那句话：不是每一个人都能成功，但成功者必定有不平凡的故事。

积累：最美好的十年

2008年张娜娜来到杭州，第一份工作便是在腾讯的大浙网负责房产板块的宣传推广，活动策划，销售运营等工作。

她一干就是11年，从普通员工一直做到管理层，最后做到了公司股东。一个北方女孩在杭州闯荡，没有资源、没有人脉，一切从零开始，一路走来的种种艰辛可想而知。

作为一个生长在北方传统家庭里老大，从小就背着长姐的担子，这个家是她无需理由，无需承诺的责任。她明白只有通过不断努力的往前闯，才让家里人能过得更好。

张娜娜性格好，开朗活泼，超凡的亲和力让她结交了很多朋友。朋友们老是说，她说是一招



鲜吃遍天，这一招就是：对人好。

她坚持以诚待人，对客服服务这一块尤其重视。按张娜娜的话说，她是属于付出型的人格。很多时候都先付出再求回报的，什么事情少点计较，放长远，必会有多点的收获。

工作6年后，张娜娜就在杭州买了属于她的第一套房，那一年她27岁，年收入近百万，领导信任支持，团队给力，通过房地产平台又能链接很多资源，这份工作给了她超出预期的回报。

直到今天，张娜娜都感恩在腾讯工作的日子，现在她做私域平台如此顺风顺水也是与当年的积累和成长分不开的。

张娜娜在腾讯大浙网工作了整整11年，32岁那年她突然想

做一些改变，想自己创业。

她想法得到了领导和团队的支持，最好的年华就得去做自己最想做的事情。

离开公司之前，腾讯给他发了一个大大的玻璃奖杯，这个奖杯张娜娜一直精心的收藏着，大浙网让张娜娜有了稳定的收入，在杭州扎下了根，但相比于这些，她更珍惜这份精神层面上的收获和肯定，

就像她说的一样：“我做事情的终极目标，就是想得到一份认可，我跟人交朋友、做生意永远不会把钱放在第一位的，我想收到有时候只是简简单单一个赞。”

成长：腾扬文化与中国好声音

从腾讯出来后，张娜娜创立了自己的公司：腾扬文化。腾取自腾讯的腾，感恩不忘本，张娜娜说：我是依托于腾讯有了创业的种子，也希望这颗种子能发扬光大结出最美丽的果实。

腾扬文化当时主要业务，就是做为中国好声音落地海选的运营商。当年浙江卫视中国好声音横空出世，独领风骚，而张娜娜也适时抓住了这一机遇。

做为杭州赛区的独家授权运营公司，张娜娜带领团队把中国好声音海选落地的工作做得风声水起。与各大商场合作，在杭州下属各个区县招募授权合作，开

发相应的小程序，吸引更多流量和关注。那是中国好声音发展最好的时候，借着这股东风，腾扬文化的业绩节节攀高。

转眼到了2019年年底，就当张娜娜的团队已经做好了2020年的工作计划，几个大客户都谈好意向，甚至招商和冠名协议走开始流程的时候，疫情不期而至，打乱了所有的计划。

这可能是张娜娜人生中遇到的第一个比较大的挫折。活动完全搞不了，节目的负面影响也出来了，加上她又怀孕待产，多方权衡下，在家里人的劝解下，她忍痛决定解散团队，她和团队里的每个人说了抱歉，结清了所有员工的社保和工资，带着遗憾和微微的不甘心，暂时回归了家庭。



团队虽然解散了，可通过这5年的日夜辛劳，不断突破，张娜娜已经从腾讯时期那个的青涩稚嫩，一味只知道往前闯的勇敢女人，成长为有智慧，有远见，能够独立带领一个公司成长的企业领导。

找到对的人对的事：远方好物里的梦想

张娜娜在家里呆了2年，随着孩子的长大，疫情也渐渐趋缓，闲不住的张娜娜又想找点事情来干了。这时摆在她面前最现实的问题就是，干啥？

做传统的生意，需大量投资，市场环境明显不适合。搞个门店做个生意，店面、产品、员工也需要大量的启动资金，且还未必能很快见到收益。想来想去，张



娜娜看上了礼品行业，她成立了一家礼品公司。

做礼品销售，张娜娜还是有优势的，一来这么多年的积累，她在很多企业都有朋友。多年的销售经历，维护客情是她的习惯，平时就喜欢买东西送人，对于礼品行业也有一定的了解，能拿到好的资源。

这个行业说来简单，竞争却异常激烈，但张娜娜最不怕的就是辛苦，她是真的肯干。她带着团队，拿着产品一家一家的跑，一个点一个点的磕，第一年就做到了上百万的销售额。

但是礼品行业的利润实在是太薄，上百万的销售额，利润却只有几十万，刨去运营成本，几乎没有挣到钱。

这样下去是不行的，张娜娜

又一次对未来陷入了深思。天道筹勤，就在这时，她遇到了又一个贵人：戎么么。

戎么么最初是张娜娜的供应商，主要合作燕窝和虫草产品。年龄相近，脾气又相合的两个人很快成为了好朋友。为了开拓市场，吸引更多的客户，她们商量着一定要在模式上创新，她们开始合作一起设计了一些私域的线下的沙龙，茶话会，并计划引入小程序运营等推广方式。

就在各方都寻求突破的时候，戎么么接触到了远方好物，天时，地利，人合，一切都刚刚好。

戎么么激动向张娜娜讲述着远方好物的经营理念和产品特点，张娜娜也是第一次接触这样的模式，虽然半懂不懂，但出于对戎么么的信任，她还是注册了会员。

通过深入了解，远方平台有三点吸引到了张娜娜，第一，远方主推有机食品，每一个产品都能溯源，是一个推广健康理念的平台。而且他的产品是真好吃，每一次她把产品推广给朋友，得到的回馈都是：“娜娜你分享给我这个芝麻丸真的好吃！对，玉米真好吃，牛奶真好喝……。”朋友的回馈给了她巨大的信心；第二，因为远方做的是餐桌文化，主推的产品都是餐桌上的吃的，用的，是群众的刚需；第三，远方小程序的粘性又很强了，复购率很高，会员基础也好。

有了这三点加持，张娜娜与戎么么合作把所有重心都投向了远方好物，她成为了远方的供应

商，服务商，成立了杭州远方运营中心。

成为远方的服务商是有门槛的：三个月累计销售额要达到10万元，张娜娜和他的团队40天就超前跨过了这第一道门。

曾经创造过一盒40元的桦树枝水，60个小时卖了83万单的佳绩。

拿到数据时，张娜娜自己都有些不相信，团队为了这次促销的前前后后加班加点的工作了，终于有了令人欣喜的回报。

优秀的业绩，高品质的产品，发展前景良好的平台让张娜娜信心满满，未来，她计划还要成立新公司，建立更多的线下平台，发展更多的朋友一起来体验优质

的服务。

这么多年做销售，如今投身私域，张娜娜觉得：有一定的资源是发展私域平台最重要的资本，但不是必要条件。要想进入这一领域，并取得成绩，必须要有超强的执行力和学习能力，要不断努力，克服各种困难，肯吃苦。

有一些人看得很普通，资源也一般，优势也不明显，沟通能力也不是最优秀的，但凭着韧性肯干，能学习，勇于突破自己，一样也取得成功。

内心笃定，相信自己。沉下心来，做一行爱一行，面对各种环境都抱有进取心，执着一定会成就梦想。

