

## 私域直播和公域直播的区别

产品名称	私域直播和公域直播的区别
公司名称	河南青眯实业有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南自贸试验区郑州片区（郑东）商务外环路13号9层904号
联系电话	16638101768

## 产品详情

直播这个词近是甚嚣尘上，各行各业都在想着能够去结合这个新兴的模式。

我觉得很多行业之所以追崇直播有两个原因，1.现在各行业的拓客越来越难，线索单价过高，而且还处于一个日益竞争激烈的状态，行业的营销模式一单清楚以后，剩下的就是价格白刃战，看谁投的多，看谁投的途径多，那不可避免的就会导致费用越来越高。

2：直播的销售能力和创造神话业绩能力太强，加上一些MCN机构的放卫星宣传，业绩单场几千万都是家常便饭。这对传统的实业的销售额确实是一个很大的冲击。

直播真的对每个行业都合适吗？答案是的。私域直播和公域直播的区别是什么？答案是有。当下互联网时代一个词叫大势所趋，就像微信刚出来，很多体制内单位还有大型单位不屑于用微信沟通工作，很多电话、短信加电子邮件，但是现在世界都在用微信。当抖音出来的时候，还要靠大量的补贴去吸引用户，而且拍摄的设备、作品质量都有待商榷，而且当时官方的通知渠道都是报纸之类的传统媒体。但是随着用户增多，现在很多官方都开通了抖音，通过抖音能够更快的去推送一些政策。时代真的像洪水一样，直播作为一个更先进的宣传方式和媒介，它有很强的社交属性能够进行主播和观众之间的互动，另外视频直播能够视频语音清楚直观的表达主播的观点或者产品的特性，能够让用户以一种舒适的方式接受信息。

如果行业想用好直播需要进行对直播有一个简单的认识，而不是只知道一部手机、一个主播的随意聊天或者低价讲解产品。直播是需要策划、运营、转化、复购等多环节的配合。就像当下的抖音一样，刚开始的时候基本都是一部手机随意拍摄上传的，现在的抖音号都是有人设设定-专业器材-拍摄脚本-后期处理-运营文案留存等多方面的配合才能吸引更多的粉丝。

所有的直播从范围上分，分为私域直播和公域直播，我们要先闹清楚私域直播和公域直播的区别？

顾名思义公域直播是公众平台形式出现，平台自带流量，用户可以在平台上开设自己的直播间，类似于抖音平台这样，用户只需要抖音号就可以开设直播，而且具有流量扶持。但是缺点是流量和管控都是属于平台，另外平台的算法会给客户不停的推荐客户感兴趣的东西，所以你的客户明天可能明天就会关注同行的直播。

私域直播是指自己搭建直播平台，整个营销内容针对于客户或者意向客户，或者是通过其他渠道例如公域直播等导流进来的客户，私域直播数据完全私有，可以接通企业微信、公众号等私域流量池沉淀，另外直播间设计风格和功能可以定制，界面和功能更专业，还可以和多种接口对接和二次开发，比如进行裂变系统对接，裂变系统进行拓新，直播负责运营这也是当下客户触媒习惯的一个比较正确的方式。

其实公域直播和私域直播并不冲突，公域直播着重于宣传品牌、扩大影响进行导流，私域直播侧重于意向客户运营和老客户的维护、裂变。

另外需要指出的公域直播需要噱头性课程，比如价格促销、功能亮点，因为需要一些短平快的内容让客户吸引留下来。私域直播则需要更多深耕型的内容，让客户去更多的了解产品、更多的获取周边知识。公域直播适合快消品、客单价较低的商品，而私域直播适合客户成交周期长、决策成本较高的商品。

私域直播和公域直播的区别基本也就这些，而行业是否适合以及适合哪种模式甚至是组合，还有课程设置、IP打造、运营转化成交流程都是需要一个规划的。