

私域流量变现平台搭建

产品名称	私域流量变现平台搭建
公司名称	一讯辽宁网推3部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区天河软件园A6栋08-12
联系电话	13825130039 13825130039

产品详情

私域流量变现平台搭建，AGH-GEIB-JDDF开发，--非平台方，玩家请勿扰，谢谢--

天下苦流量久矣！2019年，无论是资本大鳄还是蚂蚁雄兵都在讨论，如何建立自己的私域流量池？而私域流量火爆背后最直接的原因是线上流量日趋昂贵，流量的竞争近乎惨烈。商家们都希望能够掌握私域流量运营思维，加强用户运营，低成本撬动拥有强复购能力的超级用户的价值。

IP打造、内容输出、会员体系、社群裂变、用户自循环.....让人眼花缭乱。说的都很对，但检验真理的标准只有一个：赚钱！至少是有销售额！！

通过观察分析用简单粗暴的风格来做个了断：私域流量变现，也是电子商务，逃不了“人、货、场”三个要素。

Top1 “人”

先说“人”吧。人就是流量，电商买家不只有流量，并且是优质流量。每一个订单，背后都是一个流量，只要你想个办法加到微信里面就行了。这种办法，现在会讲的老师多的是，并且讲的也基本是对的，参照执行就是了。

对商家私域流量的价值判断：

用户价值=频率*客单毛利*推荐指数

频率：跟品类相关，化妆品、食品，高频复购，用户价值天生很高，3C数码用户价值就低一些。

客单毛利：取决于行业毛利和品牌溢价能力。雅诗三黑，在高毛利行业里面具备高品牌溢价能力，用户买一单，对商家贡献的利润肯定高过其他行业，或者美妆行业的中小品牌。

推荐指数：取决于用户与商家之间的“交情”。信任，并且有利可图（利，包含物质和精神），交情就

深，会帮你推荐新用户，就是裂变，或者分销你的商品，成为合伙关系。

推荐意愿跟用户性别和收入能力也有关系，一般高收入者，推荐指数低。而男人，在社交电商中的价值不如狗。

你的用户价值有多高，你自己按照这个公式去算一下就明白了。总体来说，只要是用户都是有用的，只是不同的用户群的价值开发方式确实不一样，这是事实。

电商买家的微信号，加的都是买过你产品的用户，极度优质，有基础信任，并且标签非常鲜明。

买家一定要知道，这就是金山银山，还要加，猛加，按照加一个就是赚到100元的心态去干吧。