私域流量是指我们可以自由利用的流量，更多的是留存用户的概念

产品名称	私域流量是指我们可以自由利用的流量，更多的是留存用户的概念
公司名称	郑州嫦娥企业管理咨询有限公司
价格	1.00/套
规格参数	
公司地址	管城回族区绿地双子塔南塔609
联系电话	17737307230

产品详情

私域流量的背景：

1、流量红利消失，竞争程度不减，自然获取用户的能力规模越来越小

2、流量红利消失，流量总量稳定，竞争激烈，付费买量效率越来越低

3、竞争非常激烈，用户选择面广，越来越挑，留存和复购越来越低

以上种种都会造成用户获取和留存的成本越来越高，所以我们需要提升自身获取用户，留存用户的能力，于是，私域流量，流量池的概念越来越受重视。

私域流量的特点：

1、不需要付费：因为用户已经到我的社群和个人号了，所以我们不用在付费获取了，意味着获客成本低。

2、自由运营和触达

我们可以通过微信个人号给用户发消息，可以通过社群给用户发消息，基本上属于无障碍触达。

3、反复触达，反复利用

只要是有需要，我们可以反复的触达和利用这部分用户，这意味着复购高

什么产品适合私域流量

复购高，话题性，高客单价，复杂些的产品，需要服务的产品，比如理财，比如贷款，比如教育等等

私域流量需要做哪些：

1、用户思维：私域流量本身是用户思维，哪怕这个流量是你网站的，APP，公众号里的，我们仍然不能叫他私域流量，因为我们没办法触及到他，只有留存到自己的流量池里的用户才叫私域流量。

2、品牌化IP化：私域流量一般是有品牌的，有IP的人才会做，如果没有品牌，没有IP。很难形成私域流量，这里的品牌包括公司的品牌，产品的品牌，甚至虚拟人的个人的品牌

3、私域流量也需要渠道：我们需要通过渠道吧用户获取，留存转化到流量池里。

4、运营人IP化：需要一个懂用户运营，擅长用户运营的人来做，这个人需要形成IP

5、流量池：准备很多微信号，很多社群

工具：私域流量重运营，依赖与人，那么势必造成人效低，所以我们需要把一些繁杂的工作，用工具来做，比如个人号自动回复，朋友圈自动维护，朋友圈智能互动，批量加好友，群发等等。