

男性保健品客户怎么引流

产品名称	男性保健品客户怎么引流
公司名称	佛山市微禾网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	佛山市禅城区张槎古新路南新创业园E区南座3楼301室(住所申报)
联系电话	17576014848

产品详情

男性保健品客户怎么引流男性保健品客户怎么引流

不同于女生对购物的狂热，男生对购物并不会太感兴趣，他们一般一眼看中自己想要的东西，就会直接购买，并不喜欢像女生一样货比三家，或者加入一些优惠券群里面。要如何引流男性粉丝呢?下面，小编分享一些小方法。

运营好坏的关键点是粉丝的数量，建立的根基也是粉丝基础。你的内容再有用再吸引人没有人看也是没用的。现在公众号是以阅读量为依据。对于我们的撩妹公众号也是这样，阅读量才是王道。

想要吸引粉丝的方法非常的多，下面就向你们分享一些非常有效的方法。

我们可以利用各类社交网站以及各类相似的软件。我们可以在一些男性群体居多的网站进行吸粉，首先你要知道哪些类型的网站还有手机软件男性用户居多。然后进行吸引，达到吸粉的终目的。

利用各类各式的婚恋网站。我们都非常清楚，只有那些情商特别低的没有方法还有策略撩到女生的才会去这种平台找女朋友。所以这些网站对于我们吸粉是非常重要的存在。他们当中可能有许多人才，以及精英，但是却由于不知道怎样和女人交往而一直单身。我们如果吸引住他们，不怕他们不光顾我们。

引流

我们首先要先注册账号，然后上传几张不错的素颜照，尽量不用p过的图，然后信息方面也是要写的很真实，职业要写一些比较稳定的，对于爱好以及长处方面，也是要多一些，切记不要写太多的拒绝条件。

重要的是在对于配偶的选择方面，不要设计太多的条条框框，将年龄以及地域设置好就可以了。其他不用做要求。这样才能增加曝光量，实现吸粉的目的。

推广

将上述要求的资料信息填写好，基本就有保证了。每天在上面就可以吸引很多的流量，如果还想更多，可以多申请几个账号。

然后通过打招呼以及添加喜欢等方式给对方发消息，切记要和别人聊一聊，然后在引到微信联系上面。通过自己的微信去对他进行吸引。

大家想要引流男性粉丝，可以去男性群体较多的网站论坛发帖吸粉，各种婚恋网站是哦。大家将自己的信息设置好之后，可以和对方打招呼，然后慢慢地加微信，再销售自己的产品哦。当然，肯定还有更多更好的方法

一方面很多做男性粉丝的人，手上聚集了大批的se色粉，却发现难以变现，做灰色的话又提心吊胆，想把这些粉丝屯起来，却发现短时间内流失的太快。无奈做起了卖粉的经营。

另一方面很多对男性粉丝趋之如鹜的人却找不到长期稳定的引流方法，直接通过广告的形式大手笔的吸粉，很多方面的一个男性粉丝已经高达百元的价格。比如在网上做保健品项目的人，发了疯似的在网上各个渠道寻找粉丝。

开始的时候就是B度竞价，后来平台限制严格，粉丝成本极速增加，继而转向自媒体平台，就像之前动静很响的微信公众号渠道，一时间不计其数的公众号都在为保健品等黑五类产品引流，直接引起腾讯官方的注意，直接全部封号，不留情面。

还有就是头条、B度百家、UC等等自媒体平台各路引流，开始平台对于这些引流人没有太多的干涉，知道后来动静越来越大，用户体验越来越不好的时候，各大自媒体平台也是祭出史上严的审核，所有的视频、文章中不允许放二维码和微信号，检测出来直接不通过审核，对于健康养生这个频道的打击力度也是空前绝后。

你看，这些人是不是很有趣？

一方面粉丝资源太多，无法利用、无法变现。

另一方面手握暴利产品，但粉丝资源严重匮乏，高价获取的也无法产生更多的利润。

其实仔细分析来看，这里面有一个关键词，粉丝。

其实男性的泛粉是很好获取的，毕竟如今这个时代男人似乎太多了点，网络上那些寂寞、空虚的男人则更多，一张性感诱惑点的照片就能引流过来上百人。

但是对于一些做男性产品的人，比如保健品、文玩等等高溢价产品来说，想获取这些方面的粉丝似乎难度呈几何倍数的增加。

那些广撒网获取泛粉然后在转化成粉的方法似乎不受用了。

所有的团队都在改变着方法。于是乎，精细化引流的方式慢慢盛行起来。比如在各大论坛和社交平台上以软文的形式来引流，自己编出一个受伤男人的故事，然后通过某某渠道找到某某医生，用了妙手回春的方法将自己的病治好，然后家庭重归和睦，性福的生活在此来临。

虽然这种方法出现在互联网中的时间已经很长了，虽然这种方法可能每次吸引过来的流量很少，可能每

天就十几个人，相对较那些竞价广告以及各种渠道的广告，粉丝数量是极其少的，但是胜在。

普通的泛粉转化率可能是百分之几，但是这些转化率可能就在百分之几十。在天朝学子博客的VIP系统训练中，我们讲了，这种方法永远不会过时，而且是安全、引得粉丝也是的途径，我们一直也在主打这个引流技巧，效果非常的不错，对流量有需求的学子可以加入天朝学子博客的VIP进行系统学习。

不过这种精细化操作带来的要求必定是极高的，比如说角色的设定，微信的定位，朋友圈的打造，客服素质的提现，话术的天衣无缝，都相比转化泛粉来的要难的多。