

出售抖音40人宝妈群,引流宝妈粉,宝妈粉引流

产品名称	出售抖音40人宝妈群,引流宝妈粉,宝妈粉引流
公司名称	南平市建阳区雄迈网络工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	业务咨询加QQ/微信：2255149 飞机：yy881
联系电话	15627809136

产品详情

如何引流宝妈粉？哪种平台能吸引宝妈？

宝宝为什么价值那么高？

事实上，这个群体说到底是女粉，他们年轻时要的是衣着、鞋子、帽子、包、吃、首饰、化装的护肤品。结婚后，他们把柴火、米、油、盐、锅、碗、勺、盆等纳入生活必需品。

在怀孕后有了宝宝，母婴产品也会是她们需要的...等到宝宝慢慢长大，这个时候又有了新的需求！那么你为什么知道现在的价值是那么高，如果能保养好，它所产生的价值就很高！

现在做微商，网上项目需要宝妈的小伙伴们，他们的引流渠道都很错！它们用什么错法？去微信群，qq群找所谓的宝妈。

不过，如果你去操作过你就知道，现在这样的“妈妈群”、“宝妈群”里面，还会有真正的宝妈吗？一点也不，几乎全是像你一样想加入，想卖东西的商家，甚至很多都是机器人，这样一群你根本加不到真正的宝妈。

到哪儿吸引宝妈？

了解了宝妈的消费潜力，有两种方式可以找到宝妈群体：

1.离线方式引流宝妈粉：

社区游乐场，母婴馆，幼儿园，小学门口，超市，公园，医院。

1>.可以通过搭讪聊天的方式和宝妈熟悉，从宝宝身上找到切口，

例如：孩子的年龄、爱好、体重、身高。

这种打开话题的方式一般宝妈都比较容易接受，会慢慢地和你聊起自己家的宝宝，后期熟悉后可以互相留下微信，这样就做到了的拉新。

2>.也可以通过马宝的情感方式打开话题。

例如：宝妈是在家全职带娃，还是一边带娃一边工作，不管是在什么情况下，我们都可以给宝妈赞美、肯定、认可、鼓励。

生孩子，带娃，这几年是女性一生中艰难的几年，面对出生宝宝自己不会照顾，经验不足，与老人育儿观念不相符...

等待一系列的问题，这个时期的宝妈有些不满，而且这个时期的社会生活脱轨，想得到别人的理解，这个时期我们关心她，鼓励她，理解她，认同她，宝妈容易得到宝妈的信赖，从下一步的商品到成交订单

2.网上引流宝妈粉。

1>母婴保健平台(婴儿树，美柚，)

这种论坛网站上有很多宝妈会发帖询问宝宝的情况，怀孕的哺乳期的问题，家庭的感情问题。

可以去百度贴吧回复。如果不懂问题，也可以找一些母婴书籍或者百度文库找一些帖子，直接复制粘贴。这个过程需要长期坚持，通过情感交流逐渐熟悉马宝，进一步引导你的个人账号。

2>.各大视频APP(快手、抖音)

90后是一个非常有个性的群体，现在的宝妈以90后为主，她们会将自己平时带娃的日常记录排成视频上传到一个视频APP，我们可以注册一些账号，把名字写成XX妈妈，这样就会有很多人在网上浏览视频，在下面评论对她的赞美，鼓励，理解之类的话语。

还会留下类似软文的广告，

例如：我也是宝妈，找不到工作照顾宝宝，只能自己在家做XX社交电商，不囤货，不压货，每个月都可以赚点纸尿裤钱。对此有兴趣的宝妈可以私信我教您怎么做。

这种的引流方式比较含蓄，也很能引起宝妈的共鸣，转化的粉丝基本

3>.微信母婴公众号。

在微信里有关于妈妈育儿之类的公众号，此类公众号可以直接在后台搜索到很多，找几个关注，引流评论方式和各大APP(抖音，快手)基本相同；

区别在于此评论需要微信公众号作者审核才能通过留言，我们可以将您的头像设置为您的微信、昵称设置、社交电商不需要囤货、资金投入等名称，这样有宝妈也会有长期投入的粉丝群。