

小程序直播带货如何打造属于自己的私域流量

产品名称	小程序直播带货如何打造属于自己的私域流量
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

产品详情

小程序直播带货如何打造属于自己的私域流量 今天小编又给大家说一下这个直播带货模式，小程序直播带货如何打造私域消费闭环。对于直播带货大家都知道大神李佳琪，薇娅啊还有一些一线明星啊都出来直播带货了，还有那些农村卖货的也有通过直播来卖，来做一些秒杀来吸引用户，还有很多地方的政府官员也协助一些当地卖农产品的农民，助他们脱贫把产品卖出大山。

在微信小程序直播带货平台中，还能实现以下功能，帮助您更好的管理，更好的营销。

1、能实时互动。2、实现边看边买。3、订单能有效管理。4、多种在线营销工具

存量市场的争夺：移动互联网人口红利消失，各大平台从追逐“时长”变成追逐“时长价值”。

私域流量的崛起：私域流量叠加超级会员，打造付费用户强变现的新模式。短视频/直播加速变现：用户规模大涨至8亿+，短视频/直播+带货等商业化手段成为电商平台的新增长点。据统计19年中国直播行业用户规模达到5.04亿，并且近几年疫情后增长率直线上升，市场规模突破了9000亿元。电商平台加上社交平台，商家自建内容平台，打通自有商城。新型直播电商比传统电商购物体验更具有多元化，直播电商可以跟主播互动还有参与感，直播电商的购买转化率更高。

随着“直播+”的全面渗透，购物形式将迎来改变，“直播/短视频+电商”将成为电商平台的标配！

然而短视频/直播很美好，但多数人面临的现实会显得很骨感——并不是所有的主播都能有高收入。罗永浩、李佳琦、薇娅这样的头部主播是毕竟是极少数。如果把主播分为【头部、腰部、底部】，综合来看，大约80%的人都处于腰部，15%的人处于底部，仅有5%乃至更少的才是头部。小程序直播的优势相对于公域直播平台而言，私域直播很有优势，就以小程序直播来说，主要优势表现在下面几个方面：

1、加入门槛低 2、操作便捷 3、功能齐全、4、良好的引流 视频作为目前流行娱乐方式，深受用户的喜爱。而企业可以此为切入口，通过“短视频内容”快速吸引用户，并关联商品，在用户播放时推送。观众既可以动态化，互动化了解商品，也可以直接购买产品，从而加快销售转化。那么如何经营属于自己的私域流量呢？用（活码）打造可管理的分享社群，形成“私域流量池”，通过推荐商品、测评等“种草”交流行为，增强信任。首先通过公域流量池列如抖音、头条、微信、快手等等，内容是最好的广告，1个信任的流量抵的上1000个订阅/关注的粉丝，最后通过筛选用户，加入私域流量（个人微信群）。

活码就是云平台中用于微信等社群运营者，扫码加群管理的工具，适用于推广加群，在基于微信等平台规则前提下通过工具去自动切换群码以及限制用户加群。活码没有改变微信原有规则，而是通过集成二维码，提供相对长期有效的二维码，如微信超过100人自动切换新群即可。可根据人数设置自动切换群，可进行扫码数据统计分析，可根据群二维码有效期提醒。1.1亿+销售成绩的背后：正式直播之前，拍摄宣传短视频，再建立大量的粉丝群，打造“私域流量池”，最后在直播的时候直接把商品链接分享到

各个群秒杀。【微三云】小程序直播电商是基于微信官方开放的小程序直播组件结合【云平台】系统的电商功能，商家通过小程序后台的直播组件，让消费者可以直接在小程序中实现直播互动与商品销售的闭环，从而实现线上促成交和品牌曝光率的提升。【小程序直播+拼团】营销模式让消费者更多的感受到商品的优惠力度，同时拼团也起到“小批发”的效果，从而进一步提升销售转化。

开篇，树立一张传播企业文化、品牌价值、产品动向、企业动态的名片。集企业动态、生产过程、产品特性、产品搭配、产品广告等热点短视频激发潜在客户观看、分享，微企业引流。关联动态微信群码，将意向客户、准客户、已成交的客户储存至微信群，通过互动、培训、活动等社交行为，打造企业“私域流量池”即社群。针对“社群”目标用户，策划大促、节日、新品、会员日等直播互动做成交，将社群用户变成种子用户，借助直播分销，裂变微信群