

怎样将抖音粉丝引流到私域流量池？抖音6种精准引流方法

产品名称	怎样将抖音粉丝引流到私域流量池？抖音6种精准引流方法
公司名称	海口美兰抖琦琦文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	【电话烦、手机号同微】
联系电话	18897981244 19979808844

产品详情

那么这个位置惯用的引导就是让用户有问题去私信或者评论，然后强调每条私信评论必回，让用户感到尊重感。那实际上你真的是必回吗？真的是。怎么设置？绑定你的头条号，通过头条号设置自动回复，告诉他去加你的微信号。

第2个路径叫置顶图

图文并茂展示你的某个活动，去体现你这个号对于用户的价值属性，就有点像朋友圈的封面图，引导用户去私信，然后在图片上设置一个箭头指向私信的位置，有箭头箭头的效果是不一样的。

很多人说肯定会去关注我再私信，为什么还要去弄一个箭头，多此一举，人有两种意识，一种叫理性意识，一种叫潜意识，潜意识就是什么基于一些视觉上的东西，色彩上的东西他会有条件反射，所有人看得见，他一定会朝那个方向看去，所以你加箭头，他就是在强化效果。

第3个引流方式。

抖音号设置为与微信绑定的QQ号，抖音ID号只能修改一次，所以要想清楚了在设置，然后你设置的时候，你可以用w点v点来设置容易通过，如果你直接输入数字有可能不通过。

第4个路径：视频的内容

直接在你生产的过程中有意识的让大家去做这个私信的动作，就是剧情引导，然后主播的口播引导，结尾的文案提醒，如果你直接让用户去加你，那么你千万不要说加我的微信或者把微信号都说出来了，你肯定是什么先引导他私信里面直接暴露微信号的地方都是在私信

我们讲第五点评论区专门针对引流这个点给大家支三招：

第一招叫神回复，第二招叫置顶爆款视频和引流视频的回复，第3个叫1对1回复。

第1点就是你自己去制造一个热评，然后巧妙的利用你的小号，将诱导用户去私信或者加个人微信号的方式曝光出来，那么它的原理就是你的这个评论被推到了热评，所以曝光给了许多的这个粉丝路人看到，引导别人来主动添加你，那么你一定要去设计一些自问自答，比如视频里说了一个事情，然后别人就问。那什么方式可以获得呀？我在哪里找啊？我搞不清楚啊，等等，然后另一个小号就回答，告诉你一个方法，你可以添加实时的号，他可以给你解决这个问题，或者免费给你送一些什么东西，然后再想办法把这个一问一答的回复全部给他，冲到置顶的热评里面去，

第2个置顶爆款视频和引流视频。新用户看了你的一个新的视频。他可能去关注你的主页，然后看到了账号最火爆的，或者对用户来讲最有价值的内容，看完这个内容也会去读评论，在这个情况下你就结合到刚刚讲的造热评这种方式，很快速的就激发了一个新用户，从了解你关注，最后他主动联系整个一串下来这个被动引流。

1对1回复，签名里你要去做这样的一个承诺，有私信必回，有回复必回，那么在这种情况下，我们就说你要去设置一个自动回复，把话术写好让他去私信，然后通过私信告诉她去加你的个人微信号，最后一个路径直接在私信里面还有多闪这个账号里面进行引流。多闪和抖音是打通的，所以抖音所有关注你的粉丝，你是可以在多闪里直接跟他高频的互动对话聊天，所以但凡关注了你的抖音粉丝，他又下了多闪，你完全可以直接在多少里面拉群，直接可以推消息直接推产品都是可以的，然后进行成交，怎么样识别呢？也反过来关注你的粉丝。私信的那个标志已经变成了躲闪的logo，说明它也下了多闪，各种能够出现的入口，可以把用户导到你私人号的，你尽可能的去布这个局，设置这些小细节，你可能每一个点设置一个小小的动作转化出来的精准粉就是要比别人多了很多。

小结一下有哪6个路径：

第一个性签名，第二置顶图，第三抖音Id号，第四爆款的视频的理由的内容，第五评论区，第六就是私信多闪。还有更多的互联网引流，自媒体，黑科技等的内容可以通过链接阅读。