

如何实现从抖音引流到微信

产品名称	如何实现从抖音引流到微信
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

么如何实现从抖音引流到微信呢？

这里提供几个参考的办法给大家。

1，私信

品牌、商家、自媒体、KOL等都可以通过私信的方式与抖音的粉丝们进行互动，引导粉丝关注自己的公众号或者添加私人微信。

其实这个办法在其他的社交平台上也应用颇多，例如：淘宝、微博、知乎、B站、今日头条等等。

这种方法的弊端在于，需要一个一个去私信，比较费工夫。且如果措辞表达不当，也很容易引起用户的反感，进而导致投诉。

2，抖音主页信息引流

通过抖音主页的信息来引流，这是非常常见的。不过建议是等账号运营稳定之后再在主页上留下来微信信息。有以下两种方式供参考：

1). 抖音号

将抖音号设置成你的微信号，然后在签名处写上：抖音号就是我的私人号。

2). 背景相册

背景相册放一个微信号，在签名处写：联系方式在最顶上。

这两种方式都比较隐蔽，可操作性比较强。但还是那句话，建议等账号稳定之后再留微信联系方式在主页中。

3, 评论

一般通过评论引流的，都是使用抖音小号。即使账号被封了，也不影响大号的正常运行。

留言的抖音小号，将头像和名称都设置成和抖音大号一样的就行。然后留下有吸引力的话术，以及微信号。这样关注你的粉丝看到之后就会自动添加你的微信。

4, 直播引流

在所有的这些方式里，直播引流效果会更好一些。直接在直播间的标签处留下个人微信号或者公众号。

这里需要注意的是，如果留下的是个人微信号，会遇到加好友人数限制这样的问题。所以更推荐大家留公众号。

如果没有公众号的，或者是想直接引流到个人微信的，可以试一试二维彩虹的无限加人的二维码。

5，抖音蓝V

认证一个蓝V（600块钱）。抖琦琦传媒代开优惠多多 福利等,私信自动回复 联系等等 豁免广告营销

6，社交媒体二维码引流

前面有介绍5种从抖音引流到微信的方法。其实还有一种更加隐蔽且高效的引流方法。那就是将社交媒体二维码的短连接放在主页简介或者背景图片中。

如下图所示：

用户在浏览器中打开这个社交媒体二维码的短连接之后，会出现下面这样一个页面：

粉丝直接点击对应的选项，就能进入相应的页面中。

比如，点击按钮一：访问二维彩虹管网，就可以直接跳转到管网首页。

比如，点击按钮二：关注微信公众号，就可以直接扫码关注公众号。

比如，点击按钮三：添加微信，就可以直接扫码添加为好友。

.....

通过这种方式，粉丝就可以轻松关注你的公众号或者添加微信好友了。

不仅如此！

这个社交媒体二维码用户界面还能展现更多的渠道信息，包括跳转至微博、B站、豆瓣、知乎、淘宝、京东、大众点评、饿了么、美团、喜马拉雅、领英等超过16+的主流社交媒体渠道。

除此之外，还能直接展示宣传品牌管网、视频、联系、邮箱等方式。

同理，这个社交媒体二维码还可以被应用在其他多个社交平台（微博、豆瓣、B站、知乎等），帮助企业、品牌、自媒体、网红等将多渠道多平台的流量引入到微信中。同时也可以实现多渠道增加关注，增加关注者。

社交媒体二维码，有两种呈现方式。

二维码和短链接。

既可以通过展示二维码，也可以通过展示二维码的短链接来达到引流的目的。

应用社交媒体二维码，有两种方式：

第一种方式，网址短链接。

如前面介绍的抖音主页简介处展示的短链接一样，在很多不被允许二维码出现的社交平台中可以直接展示社交媒体对应的短链接。

第二种方式，二维码。

我们可以直接将社交媒体二维码应用在很多的场景中。包括微信公众号自动回复、文末引导、产品包装、海报、防伪吊牌、宣传册、企业PPT、简历、名片、店铺中、外卖包装...

那么使用社交媒体二维码有哪些优势？

1，一码引流到16+社交平台

包括：微信公众号、视频号、微博、QQ、抖音、小红书、淘宝、京东、B站、知乎、豆瓣、小红书、美团、快手、拼多多、喜马拉雅等，以及小程序、自建网站等。

2，支持扫码数据追踪

可以追踪二维码的扫描数据，如扫描时间、位置、数量、设备等。

3，支持随时更新内容

即使在二维码已经被发布和应用之后，依旧可以随时在后台修改二维码的内容，并且能即时同步到粉丝扫描端。

4，有效提升粉丝体验

对于粉丝来说，不用再扫描多个二维码、也不需要再各个平台挨个搜索，只要扫描一个二维码，所有关于这个品牌、企业、自媒体、网红的信息都直接呈现在手机页面中。

还有很重要的一点，可以直接分享给好友查看。

5，全平台多渠道增长流量、增加粉丝和关注者

因为社交媒体二维码的用户界面展示了品牌的多个社交平台账号的信息，用户挨个点击查看，会大大增加账号的在线流量。也会在多平台收获关注者。

尤其是在线下场景应用的时候，这对用户了解品牌、企业，是一个绝佳的机会，将有助于提升转化率、增加信任感。