

医美直播营销的核心

产品名称	医美直播营销的核心
公司名称	河南青驰信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省郑州市高新技术开发区西三环路289号河南省国家大学科技园(东区)16号楼10层1088房间
联系电话	13140195983

产品详情

随着互联网的发展，得流量者得天下，医美行业的线上拓客之路也有搜索引擎到垂直类的APP，这两年垂直类APP的盛行，看似简单的可以免费在平台上注册账号，就可以从垂直类的APP上获得流量，其实不然，仅仅只是注册账号，基本上是得不到流量的，需要再在平台上竞价排名，医美这块现在大众接受程度越来越高，医美机构也越来越多，总共就那么多流量，所有的机构一起瓜分，

也就形成了投入越多，能得到的客户会多一点，投入少，客户也就越少，某氧算是医美垂直类APP的，竞价排名和拜读差不多，所以想要在公域流量获得客户，是越来越难。

青睐直播垂直医美行业，建立机构专属的私域直播平台，营销和拓新玩法多样，机构展示，和医生私聊，案例展示等，扩大机构的品牌影响力，

适合机构做活动直播，内容营销，客户留存，是医美机构2022营销新玩法的法宝。

把私域流量喝公域流量做对比的话，公域流量相当于一锅粥，所有人一起抢，私域流量相当于自己碗里的粥，只是自己的，谁也抢不走，想办法把自己碗里的粥越来越多，就是不断的积累自己的私域流量，建立机构自己的私域流量是未来医美行业的发展之道。

接下来就给大家介绍一下医美直播营销的核心
如何通过私域直播的方式，进行内容活动营销，建立自己的私域流量。

1.线上线下联动营销，打造营销闭环

线上：通过线上虚拟商品，预收定金，提前抓住用户，在直播活动开始前，全网铺开，通过拆盲盒转盘大抽奖 宏宝等一系列玩法从公域流量引流客户到直播间，自媒体全网宣传，KOL引流，通过公寓流量引流来的一批用户，以及老客户，作为种子用户，通过各种拓新玩法，分享，商品主力等方式，不断的分享拓新，扩大自己的流量池。

线下：线上吸引过来的客户，通过预收定金以及礼品的设置，引导客户到店领取，核销，进行二次营销

2.直播内容营销流程

直播前一周进行预热，各渠道进行预热，一周时间让各个渠道都能展示到直播的信息带动老客户，放大现有资源价值，微信公众号，粉丝群，朋友圈，线下门店，持续性宣传重要客户一对一，推动一带多效果，安排忠实客户特殊拉新福利，引导他们拓新拉新玩法，设置智趣多样的拓新玩法，例如福袋，拆盲盒游戏，分享榜等各种拉新玩法，吸引客户参与其中

3.线下核销流程

让客户集中线下核销，营造一个人很多的氛围，同时妥善安排医生档期，提高资源利用效率安排专人拍照，利用朋友圈，公众号们进行同步宣传，表现品牌备受认可的以免线下物料准备，核销期间，安排好合适的单页，易拉宝等物料，预告下次活动时间，为下次直播活动提前预热

以上就是关于医美直播营销的核心的介绍，做私域直播内容营销，找青睐，给您贴心的管家式服务。