

电商行业为什么需要做私域流量？如何去打造呢？

产品名称	电商行业为什么需要做私域流量？如何去打造呢？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

实体贸易加速萎缩助力电商行业发展，随之兴起的“私域流量”，一时成为各业新宠。那么，究竟什么是私域流量?为什么电商行业需要做私域流量?

什么是私域流量？

私域流量的核心就是拉近与客户的关系，形成一对一的亲密关系，以期达到用户重复消费，降低宣传和运营成本，将普通用户变成超级用户即忠诚客户。打造了自己的私域流量之后，不仅能降低获客成本，

还能提高用户转化率，以微三云的会员系统和社交电商版块为例，通过绑定粉丝用户，达到私域流量的积累简历帮助商家实现长期收益。

二、如何打造私域流量？

1、建立一个有价值的群

在引流上要善于给予用户利益，没有一个用户愿意加入一个没有价值的社群。这些利益点可以包括：

直接利益：优惠、折扣、

共同成长：减肥、健身、读书等

折扣预定：预售类每日定点优惠推送

用户裂变

3点内容：

(1) 引流活动的规则：关于如何得到产品/奖励

(2) 获得的门槛与奖励的价值匹配度

(3) 获得产品的物超所值

用户留存

(1) 了解用户需求

任何一个产品都不能只用一种形式走到后。用户的需求是变动，只有当用户获得更好的产品体验时，社群/产品才能在拉新和留存两大版块上长期都获得增益。

(2) 产品价值精细化

这时候找到有明显需求差异的用户特征，再提供与之匹配的服务，就

会提升新用户使用服务的比率和使用后的满意度，用户留存率也会随之增加。

（3）建立用户的激励体系

搭建用户激励体系，在一定意义上来说，目的是要培养用户的持续性使用或参与。

三、电商私域流量平台哪个好？

微三云公司是基于微信及自媒体生态，依靠强大研发优势，创建丰富软件库和营销功能，研发出了专注为传统中小旅游商家提供微商城/小程序/智慧零售/电子票分销等一体化行业解决方案SAAS服务平台，致力于帮助传统旅游资源方建立全网营销以及私域流量的打造。

下面给大家私域流量裂变的几种常用方法：

- 1、用户扫描海报二维码，关注裂变社群，社群内有社群公告，告知用户领取奖励的方式，一般要求用户将海报发送至朋友圈，助力成功

后，任务完成后，用户即可获取奖励。

2、用户扫描海报二维码，关注公众号，公众号弹出用户的识别海报，用户邀请好友助力关注公众号，助力成功后，任务完成后，用户即可获取奖励。

3、这一种是前两种的组合，也就是用前两种方式的任意一种方式，完成任务后，还需要添加微信或者企业微信好友，才可以领取奖励，实现了个人或企业微信号的引流。