

## 窥探2022流量风口品牌商如何做好私域流量

产品名称	窥探2022流量风口品牌商如何做好私域流量
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

2022即将到来，回望2021,能够在这场“寸流寸金”流量争夺战中稳操胜券的他们都在干什么？布局私域流量，从抖音到快手，从百度到支付宝，都在构建属于自己的私域流量体系，紧随其后的腾讯也开始转型私域赛道。2022将迎来私域流量的黄金时代。

### 私域解析：完美日记

谈到私域流量，就不得不说完美日记了。完美日记致力于建立私域流量矩阵，同时布局五+引流渠道，成立不足3年，成功吸粉694.4W，频频抢占天猫彩妆TOP1的榜单。

人设打造，拉近距离：以少女为原型打造了一个活在朋友圈里的邻家女孩，经常和大家唠嗑日常聊聊美食神马的，就像一个陪伴在你身边的有温度有情感的好朋友。

IP建设，制造势能：通过高度活跃的文字，彩妆测评图片和教程把“私人美妆顾问”的人设给立了起来，让用户感受到在彩妆领域是的可以信任的。

用心交流，情感共鸣：私域流量的高境界是和用户交心，通过经过精心设计构思，感情的表达，字里行间让用户感到被尊重和暖心，引导用户主动表达购买意愿。

### 私域解析：百果园

百果园搭建数字化私域运营体系，月营销总额增长7+倍。

打造真实的消费场景：通过门店、直播等形式，从送货上门、创造购买理由、不断产生决策情景、打造氛围感四个方面入手，营造群众效应，促进购买。

的需求洞察：观察消费者的消费习惯，并结合多种销售形式满足不同的消费需求；关联和打通相关数据，建立客户画像，为消费者提供更为个性化、更加贴心的服务。

有生命力的企业文化：以利益和管理为核心，采用了平台+合伙人模

式为核心，大程度的激发店长积极性的同时让加盟商成为利益共同体，在努力工作的同时享受相应的利润回报.....

窥探流量风口，如何做好私域流量？

从众多行业的成功案例中，不难看出“引流、成交、裂变”必将成为2022私域流量体系打造的三大“树根”。如何浇灌才能让“品牌”这个大树茁壮成长是我们都在共同思考的问题。

引流：公域引流、私域引流、资源引流，如何实现低成本匹配高效率的配比？

拓客：如何锁定客户，描绘用户画像，引爆裂变新模式？

打造品牌信任力：如何拉近用户距离，建立用户信任基础？

快速成交：如何打破用户心理防御，实现快速交易？

复购留存：如何提高用户黏性，实现高留存率、高复购率？

合作共赢：如何实现品牌商、分销商、用户三方共赢？