

3000万私域用户，传统企业宝岛眼镜究竟是如何做好私域运营的？

| | |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 3000万私域用户，传统企业宝岛眼镜究竟是如何做好私域运营的？ |
| 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 | |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室 |
| 联系电话 | 14776427336 14776427336 |

产品详情

目前我国戴眼镜的人越来越多,而且不分男女老幼人群,确实成了普遍现象。这种现象推动了越来越多眼镜品牌的崛起,而宝岛眼镜作为华人世界中眼镜界比较的品牌,拥有3000万私域用户,1100+社群数量,企业微信每月新增用户数达40万以上,单日私域社群联动直播交易量达520万以上。

宝岛眼镜作为一家传统企业,私域运营确实牛,来给大家剖析宝岛眼镜私域玩法!

流量获取和品牌传播:

如何获取更多的流量?宝岛眼镜以大众点评、小红书、抖音、快手、微博、知乎这几大渠道为核心,通过种草这一行为,从多个公域渠道大量获取和沉淀流量。

值得一提的是,宝岛眼镜鼓励员工在平台上分享挑选眼镜的技巧、护眼技巧、镜框镜片种草等等,树立的IP人设,在这方面还会有相关的奖励,这一举措为宝岛眼镜起到扩大品牌声量、传播品牌度的作用。

流量沉淀和转化:

线下:一般是引导用户直接到门店消费,再通过店员引导将用户沉淀到企业微信。

线上:当用户进入宝岛的微信公众号,会安排一个客服服务,如果你有需要可以加『官方会员管家』的企业微信,然后通过了解你的详细需求和具体要求,将你拉到以“验光师+助理+群主”为基本结构组建的一个服务类社群。

眼镜这一行业因其自身的独特性,客户不会冲动消费,因为眼镜是功能性消费,用户购买频率相对较低,复购周期长,用户换眼镜的周期大约为1.5年到2年,所以眼镜行业的私域转化玩法就需要更加注重服务和品质。线下的个性化服务,可是宝岛眼镜的优势所在。比如验光师要为客户提供全方面的解决方案,包括验光相关的服务、日常注意事项及养护的建议等等。

宝岛眼镜将这种的服务从线下搬到了线上，不仅可以提供一对多的服务，而且对于用户的需求通过系统和大数据也能拆分得更细，从而提供个性化服务。

我们可以看到对于眼镜行业来说，私域运营的关键就是持续不断地输出优质内容、提供有温度的服务和场景体验。每个行业都要找到适合自己行业的私域运营玩法，我们为企业提供针对性的私域流量解决方案和全链路的私域流量管理工具