

# 三只松鼠凭借成功的私域运营策略成为知名的零食品牌！

产品名称	三只松鼠凭借成功的私域运营策略成为知名的零食品牌！
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

零食行业实际上是非常适合做私域的行业，一款小零食单价低，用户复购率高，用户覆盖率也广。但也正是因为用户数量庞大，很多品牌想做私域，却不知道从何下手。

三只松鼠作为一家的零食品牌，将私域流量的打造、运营、转化等方面做得可谓是“炉火纯青”，三只松鼠的私域玩法值得我们每一个商家借鉴，三只松鼠的私域运营策略是什么？对于我们有什么启发，接下来就来给大家讲一讲。

### 1、从受众群体出发，打造萌萌的卡通人设

三只松鼠对于自己的受众群体有着清楚的认识，三只松鼠的受众基本上就是年轻群体，这类人群个性鲜明，追求时尚、享受生活，基于此，三只松鼠打造了品牌虚拟化的卡通形象，无论是三只可爱的松鼠形象、森林系坚果的故事、还是一口一个“主人”的“侍奉”服务，都完全俘获了消费者的内心。这种萌萌的人设是非常符合休闲零食的特质的，也十分契合受众群体的特点，使得品牌具有独特性、趣味性和互动性。

你的门店是否打造了具有鲜明化特点的品牌形象，从名称、产品到服务，我们都可以去创新去改变，给客户带来不一样的体验。

### 2、推出主打产品，重新定义互联网坚果品类

提起三只松鼠，可能我们先想到的就是坚果，没错，三只松鼠选择坚果类作为主打产品并逐渐成为品牌出现在人们的视野中：

首先是引进碧根果、夏威夷果、巴旦木等更多国家的新奇坚果，重新改变了人们对坚果的认知。

另外极其体贴的提供破壳器、壳袋、封口夹等配套道具，让更方便的享用坚果。

后来推出坚果大礼包，打造送礼，逐渐成为亲朋好友间互相往来的见面礼。

你的门店是否有主推的产品？主推产品首先是要在质量上是有保障的，同时我们可以在细节上多做改变，赠送一些方便用户食用或是使用的小物件，同时主推产品一定要具备特色，对于某个独特的卖点进行宣传。

### 3、朋友圈广告+小程序+企业微信的私域链路

首先，利用朋友圈广告打开私域生态的大门。三只松鼠在朋友圈大力投放“满300减200”的特惠福利，刺激用户转化购买。

接下来，通过优惠点将用户吸引到小程序选购，沉淀私域流量。在每个商品下方包括购买时结账时，都推荐用户购买18元/90天的会员服务，“首单即回本”并能享受8大权益的服务。

后，通过企业微信沉淀已购买会员的高价值用户，直接触达用户。这一举措方便为用户提供更加深度和丰富的会员服务。

你的门店是否有沉淀私域流量的系统工具，线上小程序门店不需要任何引导就可以自动将从你这里消费过的客户锁定为私域流量。让锁客留存更容易，生意更好做。