

## 私域流量有哪些价值

产品名称	私域流量有哪些价值
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

私域流量的价值具体来说有两点，它可以解决线上线下门店目前面临的一些问题，第二它能够帮助企业进行数字化转型，构建自己的客户资产整合全域营销。

目前线上线下门店面临哪些问题？首先线上像淘宝，京东等电商平台的流量是平台的，并不属于商家，并且随着流量红利的消失，商家获客成本不断变高，线下门店大的局限是受地理位置的影响，覆盖人群有限再加上疫情期间，很多门店无法正常营业损失了大量客户，随着线上电商平台快速发展，这些平台上的商家也在不断挤压门店的盈利空间，综上所述目前线上线下商家遇到难点可以归结为获客难、成本高、复购低、

那么私域流量可以帮助商家怎样解决这个问题呢？商家可以从平台购买一次性流量，将客户逐步沉淀到企业。微信企业联系客户不再花钱，还能通过裂变分享获得新客户，如果做好了运营和服务，可以实现老客户的多次复购，持续给企业带来收入，可以发现企业进行数字化转型的重要意义，其实是体现在以下这几个方面

1. 企微能够城店客户资产反复触达消费者，
2. 而客户关系管理，免费 便捷 高效安全的
3. 精细化运营，挖掘客户生命总价值
4. 社交分享完成低成本获客，而且能够裂变，获取新客
5. 务优化升级，线上线下同步互动沟通
6. 以人为中心的服务，赋能品牌 口碑持续创收

当前数字化转型已经成为了品牌商家的共识，比如淘宝会根据客户之前浏览买过的商品做分析和推算，把客户有意向购买的产品推送到客户面前，提高成交机会。另外媒介渠道的增多，导致企业的数据来源增多，每天都会产生海量的用户数据:比如说客户的基础信息，姓名性别电话地址这

客户动态:包括浏览咨询

分享购买信息、订单信息：商品订单编号，物流信息等，那怎样利用这些数据为企业创造价值呢？

企业可以把粉丝从凭他导入企业微信，根据客户的基础信息来描绘的客群画像，帮助商家把控意向消费人群特征，提供满足客户需求的产品服务，另外还可以优化产品结构，实时优化SKU及商品库存，当然重要的是，还能根据这些数据调整营销策略实现企业的可持续增长

哪些行业适合用企业微信做私域流量呢？目前来看做私域流量并没有行业限制，因为做生意的本质就是对客户关系的运营，意味着客户的信任度越高，客户的留存率和复购率也就越高。希望帮助到大家