

怎样打造个人私域流量？

| | |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | 怎样打造个人私域流量？ |
| 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

我们都知道，私域流量已经出现好几年了，很多人对私域流量玩法是重说纷纭，拿着两年疫情影响来讲。凡是掌握了私域流量运营的企业，非但业绩没有下滑与同期比还有几倍的增长，小编就和大家讲一下私域流量的分支：个人私域流量

个人私域流量打造好了，少则获得更多的业绩提成多则打造出自己的事业版图

个人私域流量是什么？个人私域流量是基于个人，一微信为载体打造出的个人的流量池，适用于公司里的小商务、小商贩、街边夫妻小店。因为不同于企业流量，个人私域流量的用户较少，群的量也不多。但商家和客户对接的频率相对更高，用户忠诚度也更高，由于采用高的是一对一加上一对多的沟通形式。个人私域流量单个用户产出比企业私域流量要高很多

1. 个人私域流量怎么玩？如果个人来说想要做好个人私域流量，要准备做好两件事，一是打造好个人的朋友圈，二是管理好，运营号做好社群。我们先说朋友圈的打造，个人私域流量是在微信上完成的，主要分三块 一对一私聊 一对多的朋友圈和微信群在运营中如果只聊天的话，每天能转化的流量屈指可数。一个上千人的号，不可能做到面面俱到，这时我们就需要打造朋友圈了，朋友圈决定了运营者得标签，用户通过看你的朋友圈知道你是怎样的性格，做什么业务等一系列的印象，然后对你形成一个印象标签，所以，朋友圈打造不是发朋友圈的频次越多越好，也不是几天都一字不发，而是个人生活、工作进展、业务介绍等等交叉混合。按照固定节点，有计划，根据客户的标签，有排列的进行分发会有好的效果，有句话说的好，好看的皮囊千篇一律，有趣的灵魂万里挑一，有计划的发布不同内容，既要有生活、又要有干货 大家放一百个心，没有人会拉黑这样发朋友圈的，大家拉黑的是每天发十几条纯硬广告的那种朋友圈

2. 接下来要讲的是社群的维护，接触了很多行业，运营过很多微信群，我发现并不是所有都适合做社群，要因地制宜，比如说，卖零食，卖水果这样的行业做社群比其他行业有天生的优势，大家是冲着低价福利去的，一旦进群，就算天天发折扣的广告，也没人退群，这就是行业优势所在的刚需。其他行业，比如搞教育的，就不能纯发广告了，引导大家讨论交流，间歇性的打广告比较合适，后你的微信里有几千个好友，那么个人私欲流量的玩法必须要掌握的，运营里面有个术语，叫做用户生命周期价值，试想，上千的好友，每个好友每月能带来多大的产出，如果是十元，五千好友，单个微信每月的产出会有五万，实际情况是，别说五万，可能五百块都做不到这个时候，就要好好反思一下，在个人私域流量的打造上，哪些环节没有做好了。