

2022年私域迎来第二次浪潮，一定要看懂这几大趋势

产品名称	2022年私域迎来第二次浪潮，一定要看懂这几大趋势
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

总有人问：私域的红利还能持续多久？

诚然，私域波浪潮已结束，但是，你可以抓住当下私域二次浪潮！

为什么说私域二次浪潮？

次浪潮是什么时候？带来哪些影响？

为此我特意翻阅来一些资料，整理了对私域过去，当下及未来的深度思考，建议你一定好好看完

私域的次浪潮出现

谈到私域流量的起源要追溯到2017年，是当时的虎赞开创了私域行业先河，他们的批私域客户《纯棉时代》也是成功，“吃到”私域红利的品牌。

2009年全面时代从线下门店开始经营，之后到了互联网时代有了电商平台，到2015年开始建立自己的微商城，APP等。知道2017年，才开始真正着手做“私域”但前期的阻力和困难很大，因为没相关私域运营等经验，因此线下门店配合度并不高。但在经历了20天“苦战”后在深圳试点的20家门店，实现了私域从0到1的突破，创造20多万的销售业绩

时至2018你那，私域开始爆发。知道2019年才真正开拓了私域元你那，因为那一年，从私域向超级用户进化的概念被公开提出！

在接着，2020年遭遇疫情，私域更是成为多数大中型企业的救命稻草，随着林清轩，西贝等借私域逆势增长的案例被刷屏，2020年私域渗透迅速到各大中小企业，成为企业经营必备神器。

所以，2018-2021年是私域的次浪潮，我们一起回看，次私域浪潮的发展，参与的企业和玩法，有明显的特点：

1. 以高频，高复购的消品企业和行业为主，耐用品行业和2B企业很少，从行业宣传案列就能看到，如完美日记，瑞幸咖啡，西贝，百果园，梦洁家纺等

2. 大多一弥补增长，清货，短期变现为目的，沦为卖货渠道，考核销售额

3. 大多企业在私域运营上是局部思考，单点操作，缺乏公司整体层面的系统化认知和运营思考

4. 一些私域运营，还夹带着微商套路和玩法，导致有企业认为私域就是微商

2021年，疫情有所缓解后，一些企业就不重视了，减少在私域上的投入，甚至一些公司的私域团队被缩减或砍掉。私域热度开始有下降趋势，还多了一些负面的声音。

可以说，私域遭遇到瓶颈，这个瓶颈源于自身认知，能持续真正在私域上深耕，有长期思维，战略布局，持续投入的企业极其少。

所以在私域浪潮中，大的受益者是一些电商，消费品品牌，零售企业。他们直接获得增长，通过私域获得喘息，度过了疫情危机。

私域的第二次浪潮来袭

私域因疫情走进大众，所以不少企业都以为随着疫情结束，私域的热浪也就过去了，但通过无数品牌和企业通过私域转型成功在疫情中存活下来，并实现业绩倍增，这不难看出私域是企业的必经之路，企业的私域转型不是可选题，而是生存必选

让人意外的是，疫情还在反复，今年开年到现在，貌似更严重和频繁了，还是很多企业动不动就不能开店，居家办公，这说明疫情并没有真正结束

尤其是近深圳，上海全城封控再次让很多企业感受到，私域依然很重要，竞争依旧积累，获客成本依旧很高，企业开源节流，还是必须建立私域。

所以，一些企业又有了新认知，私域不仅能短期救命，而应该长期必备

从今年以来感受到的企业需求和市场变化，不少人士判断，从2022年开始，私域的第二波浪潮要来了

二次浪潮会有一些鲜明的变化，对企业提出了更高的要求，总结来看会呈现一些趋势特点：

1. 在波私域浪潮中抓住机会的企业，只要坚持迭代，将继续领跑，拉大跟对手的差距

2. 低频刚需耐用品，2B行业的企业将成为新一波推动者，比如房地产，汽车，软件，家电瓷砖等，今年以来我们就街道几家房地产，汽车 2B行业客户咨询，这意味着私域再进一步向下渗透

3. 高利润快速赚钱的行业正在加入私域内卷中，比如游戏，金融等，近一家游戏企业通过在行咨询，过去他们都是赚快钱赚大钱，现在也主动意识到要干苦活细活了，私域是他们必争之地

4. 私域竞争已经不在停留在零敲碎打，单点操作层面，企业主动要求从客户战略，系统化思维来规划运营，这也是我近接到企业的需求，很明显他们开始有长期主义思维了

5. 具备私域战略咨询，顶层和策略设计的服务商将会更受青睐，单纯的私域代运营面临洗牌

6. 单一技术思维的私域SAAS厂商，将会被大量淘汰，能把运营经验化为产品力的厂商加速胜出，也将驱动saas厂商要跟战略运营型服务商深度绑定合作

7. 2022年从客户私域化向客户数字化升级成为必然，2019年胜天半子供应链就已经为企业提供数字化专项解决方案，包括从全品类货源供应，智能化系统应用，多元化场景，一站式售后支持，企业省时，省心，省成本！

当然，私域不是终点 只是一种新的开始

如果你错过私域的波浪潮，那第二次浪潮，一定要抓稳