

私域流量是伪命题还是真的值得去做？

产品名称	私域流量是伪命题还是真的值得去做？
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

公域流量获客成本越来越高，未来一定是做“人”的生意，谁把握了私域流量，未来就不会因为流量问题所焦虑。

一.什么是私域流量？

私域流量是相对其而言的，指的是我们不用付费，可以任意时间，任意频次，直接触达到用户的渠道，比如自媒体、用户群、微信号等。

二．为什么做私域流量？

1. 流量更可控

假设平台上有1000万用户，然而这1000万用户是共有的流量，与我们没有关系，只有把这些用户引入到自己的微信，公众号，小程序等，才算是我们的用户，才能针对后续做出更优质的服务。

2.

众所周知，公域流量是需要付费获取的，任何产品，没有投入关键词竞价，是不可能被搜索到的。一旦我们把用户引入自己到私域流量，才能封闭锁客。

3. 深入服务用户的可能

目前抖音短视频的用户很多，当用户对你的视频感兴趣的时候，可收获一波粉丝，后续进行直播卖货，短视频卖货等方式，把视频号变成网红号，这个号自然而然的就成为了私域流量池。

三．私域流量的载体

1. 个人微信

站在用户角度发朋友圈，分析用户需求，发布相应文章内容

2. 社交群（微信群/QQ群）

目前90%的用户都拥有微信，把用户拉群，适时在群内与用户互动，发送优惠活动，传达新品上新等，维系好老用户的复购。

3. 公众号

通过公众号的文章发布分享干货内容，获取用户的关注，这样用户收到文章的概率远比平台文章几率大。

4. 企业私域流量池载体

小程序/APP，把用户引入到小程序或者APP中，形成真正的用户闭环。

四 .

1. 如何引入私域流量

(1) 利益诱导，通过下载APP赠送优惠券，关注领取红包，进群领红包等方式。

(2) 广告投放，通过广告内容吸引用户

(3) 打造属于自己的IP，做优质的内容，产出有价值，由内容的干活，打动客户形成转化。

(4) 线下引门店，把线下流量引入到线上

(5) 通过砍价，拼团，会员卡，储值，支付，，分享，这一些列营销活动无疑实现用户裂变增长，以及爆发式业绩增长。

2. 如何转化私域流量

01.直接转换

02.直播转换

03.社群转化

04.线下门店转化

3.做好私域流量的关键点

(1) 保持与用户建立长期合作关系心态运营用户

(2) 获客：洞察客户需求，提高高质量服务，增强用户粘性，引流。

(3) 建立小程序/APP，嫁接产品，增强用户裂变。

小程序使用方便，无需下载。

小程序属于企业和商家的专属平台，不存在竞争，用户进入小程序后，会直接下单购买。

有效沉淀客户，促成用户反复回购，注册成为会员，客户留存率高。

助力实体经济转型，实体店依靠线下流量的时代已成为过去，目前出现的新零售生态，无疑需要将线上和线下联合销售，不断带动客户，不出门也可线上消费产品，送货到家。

小程序基于社交而生，实现社交营销功能，如：砍价，拼团，会员卡，储值，支付，，分享，这一些列营销活动无疑实现用户裂变增长，以及爆发式业绩增长。

通过不断储值私域流量，形成社交闭环，增强与用户的情感纽带，不断创造新的模式，开发属于自己的社交软件，开发属于自己的小程序。要记住，大卖场的时代已经过去了，未来企业想要持续性发展，打造属于自己的社交软件已经迫在眉睫！！！！

文章编辑：WAOO_Kk

如需完整方案，更多模式分享交流，请找小编获取

(1) 保持与用户建立长期合作关系心态运营用户

(2) 获客：洞察客户需求，提高高质量服务，增强用户粘性，引流。

(3) 建立小程序/APP，嫁接产品，增强用户裂变。