

视频号怎么做复购

产品名称	视频号怎么做复购
公司名称	广州领科网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲
联系电话	18022888954

产品详情

截止到今年6月份，视频号月活跃用户规模已经达到8亿，早已赶超抖音。且视频号使用时长和朋友圈差不多，占比达到80%。与此同时，各***相继入驻视频号。就好比说国际阿玛尼，在近一个月内微信指数来源，视频号占比84%以上。早从去年开始，阿玛尼已经开始关注并入手布局视频号。

珠宝行业的领头羊——周大福在2020年，同样关注视频号。在微信指数结构中，占比超过阿玛尼，达到87%以上。

视频号和抖音有什么本质区别

和抖音对比，视频号带货的优势有哪些?首先是覆盖人群，包括年轻人和中老年人，毕竟大家提到微信都是熟知的，而抖音主要面向的是年轻群体。虽说年轻人消费意愿强烈，可他们的收入是有限的。而中老年人有高消费水平，且对商家有一定忠诚性。比如在某商家购买的商品很是满意，中老年人会认准这一家，复购率就是这么来的。

其次是货品。抖音的爆款主要是源于明星和网红直播间，种类有美妆、日用品、食品等。视频号则有一定社交性，将针对需求展开细分品类。说的简单一些会根据朋友圈、好友点赞等推荐偏好商品。

后视频号在公众号页面有提醒，可直接点击进入直播间。同时，视频号还支持预约，这些是抖音平台所不具备的功能。

如何提供用户的复购率，这四个技巧不容错过。1、，稳定开播，养成用户心智。新用户需要多次触达和互动。才能对商家产生认知。因此，带货直播一定要高频、持续、有节奏。建议单场直播不低于三小时。每周直播不低于三场。第二，开播追销，充分激活，每场直播运营都要对私域用户做充分激活。例如：运营可要求有较强购买意愿的用户预约直播，告知整场直播的亮点，开播后，运营要及时和用户互动，跟进他们的需求。第三，客情维护，构建信任。除了直播，运营还要注重与用户的日常互动，及时标注用户的个性化需求，以便加深对于用户的了解。从而更有针对性地为用户提供服务。长此以往，商家与用户的关系会越来越深厚。用户对商家的信任感也会持续加强。第四，福利加持，吸引复购。以及针对新用户用户。运营可以设定，粉丝专享无门槛券。定时福袋等。只有关注成为粉丝。机会年轻人才有机会领取。新用户完成交易后。有优惠券可以赠送优惠券。在激励用户在一段时间内再次购买。针对老用户。运营还可以设置会员专属优惠券。商品和专属商品。强化用户粘性。以上就是提升复购率的关键技巧。