

# 客户正在逃离你的私域，哪里出了问题？

产品名称	客户正在逃离你的私域，哪里出了问题？
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15824487015 13605817015

## 产品详情

公域流量的竞争日趋白热化，更多的企业开始选择做私域流量池来降低营销成本，提高营销效率。但在长期运营私域流量池时企业发现自己的私域流量池也留不住人，于是私域无用的声音越来越大。真的是私域流量不管用了？还是因为你的私域流量池没有经营好。与这些运营私域流量的企业主们沟通，小如发现了私域流量池留不住人的原因。1、私域流量池就是广告群相当多的品牌会有有一种“进了我的门，就是我的人”的错觉，错把私域流量池当做可以随时发广告的地方。虽然我们做私域流量是未来营销，但这种毫无节制并且只发广告的私域真的很让消费者厌恶。2、私域流量池不需要运营有一部分商家认为用户已经是我的私域流量了，不需要用心经营了。但他们马上就发现自己的客户正在一点一点逃离它的私域。3、只知道拉人到私域流量在和商家沟通听到的一句话就是，不拉新怎么做私域流量运营啊，于是他们把所有的经历都放在了拉新上而忽略了私域运营。企业在私域搭建时就应注意私域运营，否则非常容易竹篮打水一场空。私域流量池应该怎么做？私域流量引流私域流量步，需要解决引流问题。线下门店可以利用门店优势引导客户关注我们的微信或者小程序。线上电商可以使用如愿直播小程序挂载在直播平台上，引流到私域。建立沟通提升信任感增长黑客，关注的是新增用户，而私域流量，目的引导的是消费者复购和传播，所以关键的是留住老客户，利用老客户去发展新客户。寻找KOC（关键意见消费者）在客户画像中，有一个经典的画像叫“头羊”，这只头羊拥有带来其他羊群的能力，放在现实的顾客群体里面，也正是近很火的另一个词：KOC（关键意见消费者）。我们在私域流量运营时要懂得放权，建立用户的主人翁意识。通过这些KOC，我们能获得更多的新用户也能获得更多的口碑效应。