

私域运营干货|私域流量营销方法有哪些

产品名称	私域运营干货 私域流量营销方法有哪些
公司名称	广州壹豆网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区建中路64、66号东801房（仅限办公）（注册地址）
联系电话	18520729440

产品详情

目前，私域流量十分的火爆，而且由于公域流量获客成本越来越高，因此各行各业都开始打造自己的私域流量池，以此来降低企业获客成本，提高转化，但是做私域流量运营也要讲究技巧方法，方法不对将毫无成效，那么私域流量营销方法有哪些？

一、全渠道布局引流

企业想要搭建私域流量池，首先重要的是引流获客，企业可以在能触达到客户的线上、线下所有渠道布局二维码，通过福利奖品、折扣券等吸引客户尽可能的沉淀到私域流量池中。

举个例子：想我们的比较熟悉线下零售——名创优品，就会在会在门店收银台位置或显眼位置放有福利群的二维码，或是在小程序、商城等线上渠道中放置于二维码，添加后就会自动弹出消息引导领取红包、优惠券，同时邀请客户进群，以此来实现引流获客。

二、打造品牌IP形象

找准品牌定位之后，接下来要做的，便是打造品牌形象了，一般来说，现如今的品牌为了引流，都会以贴近用户生活，根据自己的产品受众打造IP

除了需要突出企业的特点外，输出对客户来说是有价值的内容。

比如像：完美日记的“小完子”，用户可以从她的身上获得共鸣，能够拉近距离，或是瑞幸咖啡的“首席福利官lucky”，天天在朋友圈发福利，吸引用户领取优惠折扣。

三、客户分层管理

每个客户进入到流量池的需求和兴趣都不一样，所以企业需要根据每个客户的兴趣和需求做出准确的划分，然后将具有相同属性、偏好的人群进行统一管理。

所以，很多企业会选择给客户打上相应的标签，再通过标签进行分层管理，推送他们感兴趣的内容，结合用户需求开展定制化活动，这样更能激发用户的购买欲，同时也提高企业的运营效率。

但在实际工作中，如果一个个手动去选择，然后添加客户标签，其实效率也不高。面对大量的客户要进行分层管理，非常的耗时且效率低下。这时可以使用企业微信服务商-艾客SCRM来实现自动打标签。

例如，客户在聊天过程中触发设定的关键词，艾客助手就能自动给客户打上设定的标签，并在客户画像实时同步，方便企业成员进行跟进，分析客户的行为，提高工作效率。

四、做好优质产品

定位和形象的塑造，足以让品牌拥有一定的名声，而准确的引流也会为品牌带来一波一波的粉丝增长，而接下来需要做的，便是优质的产品了，宣传力度再大，没有好的产品的支撑也都只是纸上谈兵，优质的产品才是真正能够帮助我们高效转化私域流量的利器。

五、做好粉丝营销

有了私域流量池，有了优质的产品，接下来需要考虑的是，除了继续扩大私域流量之外，也需要考虑维护现在的私域流量，那么怎么维护呢？除了持续推出优质的产品之外，也需要时不时的与粉丝互动，通过举办优惠活动，做团购，派发代金券等，这些都是粉丝营销的好方法。

好了。以上就是关于私域流量营销方法的相关内容了，艾客除了以上功能外，还开发了众多的企微辅助功能，构建从引流获客、私域运营、营销转化、数据风控等全方位打造私域营销闭环。获取更多私域营销策略、干货等，欢迎关注艾客！也可以申请私域流量运营工具（<https://www.ikscrm.com/>）免费试用！