

## 9年私域资

# 深玩家，操盘白酒私域电商项目，年GMV4个亿！模型复盘

产品名称	9年私域资 深玩家，操盘白酒私域电商项目，年GMV4个亿！模型复盘
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

这次采访的这位牛人是一个白酒私域电商资 深玩家。

从12年开始干私域电商，在这个领域有9年的时间，一个私域白酒电商项目，一年GMV能干到4个亿。

私域电商的蕞终模型是什么

私域电商蕞大的痛，就是死粉。因为，大部分干私域，就好像做跷跷板一样，一边是流量，一边是产出。

为了更快更大的产出，很多公司，一定会做各种过度的营销。

结果就是，产品盘托不住，或者说流量红利期一过，整个私域流量池，越变越小，蕞后，整个盘就崩了。

所以，私域电商，要想做的更持久，核心点就在，于客户关系。

就是，你还是得持续的，去给客户价值，让你这个流量池，越做越大，粉丝越来越多。

在营销与服务，及价值上求得平衡，所以，粉丝裂变和增量非常重要。

任何行业，都会有流量红利期，在这个红利期里，你怎么弄都行，像二类电商，就是，蕞简单粗暴的方式。

但是，红利期一过，就需要你精耕细作，去解决跟客户的关系，深挖价值，才能活的更久一点。

肖枫整个私域盘的逻辑，就是，围绕客户关系，去做推进，真正跟客户，去交朋友。

整个模型，是这样的。

下面，给大家分享一下，具体运作细节。

第一，引流。

就是，通过公域平台的投放，去卖引流款的产品，获取订单。

在初购环节，客户购买了之后，客服还需要，通过电话加微信，然后，去做核单成交，发货签收的这种跟进。

在这个过程中，要把品牌和服务，导入客户心理。要让客户逐步去，了解我们，看到我们是怎么做产品的？怎么做品牌的？我们的追求和理念是什么？

就是，找到他越来越多的，共鸣点，他就会增加，对我们的认可，客户关系就会，更紧密一点。

第二，复购环节。

你通过引流款，把用户加到私域里来之后，相当于建立起了一个池塘。

接着，你就需要，在这个池塘里精耕细作，才能持续产出。

这是经营中，最核心的一个部分，其实就是，围绕这个客户关系，以及信任再去做建设。

这里面，最核心的经营动作，就是，把客户分层。

比如，每一个客户经理，他们都会跟客户，做非常深入的互动，观察到的朋友圈，给他打标签。

然后，根据他的收货地址，电话号码，还有平时朋友圈的信息点，来去给他做打标签。

再给不同类型的客户，匹配对应的价值，去做复购和裂变。

比如，这里面95%是你的C端客户，你就考虑出什么政策，能让他们完成复购。

同时，还需要不断通过，福利的方式，让这用C端用户，帮你裂变，让你的鱼塘，越做越大。

同时，还有一部分是企业大客户，或者想跟你卖货的经销商，那么，针对这些人群，你还得出，对应的政策去转化。

在整个运作里面，尝试不停的，把这些私域客户，更加清晰化的，做好分类，然后，用不同的，政策和服务，去满足他。

整个过程，就像挖渠道引流，然后，引到鱼塘里面，接着再把不同的鱼，捞到不同的池子里，再持续的去喂养。

