

分享购商业模式+超级APP——满足了私域流量留存问题

产品名称	分享购商业模式+超级APP——满足了私域流量留存问题
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

私域是什么？为什么要做私域？如何做好私域？

近两年，随着VX社交群营销的再一次兴起，互联网里面兴起一种爆火的变现模式，那就是把流量承接接到VX个人号或者社群里面，然后通过活动、促销、私聊等方式进行不断的转化，给企业以及个人带来变现。这就是我们现在所说的私域流量变现。

早期的微商也是这样做的，朋友圈每天发朋友圈，做圈层营销，引导客户进行转化。要不是那时候假货太多，以及玩法都是单一模板，其实现在微商还是可以很好的活跃在人们眼中。

传统行业其实也一直存在着这样的概念，只是没有现在的这么成熟。

那随着互联网的兴起，也不得不让传统商家们跟着转型，把以前的一些传统玩法慢慢地在线上做迁移。

比如现在的健身房以及甜品店，都在一些短视频平台上，通过发布短视频等内容方式去输出内容。在这些公域平台上进行引流到自己VX上，从而进行私域或是社群营销的方式进行转化变现。

那就会有疑问：我为什么要去做私域呢？我自己花钱打广告，不也会获得流量么？

现在的流量获取不再像是以前，打个广告，就会有客户被吸引上门来咨询。现在的选择越来越多，价格与性价比是现在人们*爱的对比。

去发布广告，成本是不是一个问题？精准客户是不是一个问题？这些都是需要成本去经营的。

而做私域流量，就两点好处：一是成本低，二是转化高。

其实只要是在互联网这个行业做过电商的朋友都深有体会，如果在呆猫、呆宝等主流购物平台，通过做活动来获取流量进入店铺消费，*主要的一个方式就是烧直通车。

但是这几年，在这些平台上获取流量的成本越来越高，可能做一场活动，获取的利润还没有宣传的成本高。这就是传统方式获取流量的痛点。

而私域流量，极大程度上迎合了现在做电商平台的朋友的需求。通过在公域平台上进行引流到自己的私域平台，流量一旦进来，后面再去做活动的时候，就不需要再去付出推广的成本，从而促使用户进行多次复购。

私域流量的获取，在很大程度上，满足了各大企业的痛点：后期的一个产品的留存、复购以及品牌黏性的问题。

分享购商业模式+超级APP这个各方面都是可以满足的：从公域平台获取私域流量进入平台，解决了用户的留存、复购以及产品的品牌黏性问题。