

企业微信私域获客太难怎么办？企微社群的6种裂变拉新方法分享！

产品名称	企业微信私域获客太难怎么办？企微社群的6种裂变拉新方法分享！
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

随着私域的兴起，越来越多的企业加入其中，开始打造自己的私域流量，但要如何获取私域流量又成为了新的难题，下小编为大家分享：企业微信私域获客太难怎么办？为大家分享企微社群的6种裂变拉新方法。希望你有所帮助！

企业微信社群裂变拉新玩法：

1、任务裂变

企业可以设置一些带有奖励机制的任务，用奖励驱动客户将活动海报和信息分享到自己的社交平台的账号中，比如：转发活动信息至其他群可获得奖励。

2、打卡裂变

许多企业也会设置一些打卡活动，搭配打卡奖励，让用户能在自己的朋友圈、小红书、微博等社交平台中晒出自己的打卡成就，比如：发布相关小红书笔记并集满超过20个赞就可获得10元无门槛优惠券。

3、抽奖裂变

企业可直接在自己的私域社群内发布抽奖活动，并可以让用户通过邀请好友来增加抽奖次数，达到裂变拉新的目的，【抽奖】功能来设置抽奖任务并实现邀请好友增加抽奖次数的功能。

4、好友裂变

企业可以通过一些好友邀请的活动鼓励客户转发邀请，成功邀请好友完成相关任务即可获得奖励。许多企业通过使用艾客scrm的【好友裂变】功能，可实现客户再添加企业微信之后能自动获取活动规则并生成专属海报，能很好地提升客户体验感，更容易达到裂变拉新的目的。

5、社群裂变

这里以艾客SCRM的【社群裂变】功能为例，例如下图，运用社群裂变功能以一元喝奶茶的低价为诱饵，驱动群内客户自主生成专属的拉新海报，客户在完成拉新的任务之后就可以获得相应的奖励，除了能生成专属海报，该功能还可实现多个阶梯奖品的配置、实时监控客户邀请情况和退群记录。

6、积分裂变

这种营销方法同样需要企业设置一些奖励任务，激励客户分享达到裂变的效果，用户在完成任务后可获得相应数量的积分奖励，当积分累积到一定量之后就可以兑换不同的礼品，这样的阶梯式奖励机制比起其他的营销方法会让裂变持续的时间更长，也能很好的激发用户的积极性。

以上是关于企业微信社群裂变拉新玩法的分享了，希望你有所帮助！获取更多私域营销策略，请关注我们！艾客基于企微还开发了众多功能，比如渠道活码、自动打标、客户画像、超级雷达、会话存档等，帮助企业高效精细化运营私域。也可以关注我们！申请艾客SCRM系统（<https://www.ikscrm.com/>）免费试用哦~