郑州服装行业网络营销推广公司

产品名称	郑州服装行业网络营销推广公司
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

产品详情

受疫 情影响，各大产业经济连续受到了波动，各行各业都纷纷面临困境，想要突破市场环境带来的影响，就需要寻找新的经济发展渠道。

随着近两年线上营销的热度不断上升，服装行业的老板们也纷纷把目光将线下转到了线上，利用传统线下营销与线上推广营销相结合来补充疫情所带来的“ 空档期 ”。

01初步诊断，对症下药

由于全国各地疫情的反弹，生产经营进度也逐步放缓，市场需求也大不如前。伴随着人们的“ 足不出户 ”。

由之前“ 买买买 ”发展成“ 只买有需求的 ”，此时服装行业老板需要及时找寻新的营销思路，来带动新一波的经济复苏。

再加上一部分喜欢追求线下购买的用户，由于线下门店的闭店情况，也出现了偏差，消费频次逐渐减少，间接地导致服装市场经济的下降。

02如何建立私域流 量池？

1.终端导流

建立私域流 量体系首先要做的就是搭建流 量池，流 量池的载体可以选择企业微信，那么流量在哪？当然是商家能够触达用户的地方。

实体商家的主要引流渠道来源于线下，因此在引流时要注意把握终端店面的消费者。商家可以员工活码工具生成导购人员的企业维信活码，将其制作成工牌、展架等线下物料，放置在门店显眼位置。

导购可以引导用户添加企业维信，也可以直接在展架、易拉宝等物料上点明添加导购企业微信可以获取哪些福利，例如扫码添加立减5元、加微信回复关键词返现10元等，快速将用户统一引流到企业微信上。

2.线上运营

店面引流仅仅是做好私域流 量的第1步，接下来要通过精细化运营来进一步链接用户，提高与用户的信任关系，为用户下一次消费做好链接和铺垫。

用户运营主要可以包括两个方面，朋友圈运营和社群运营。

朋友圈运营需要通过持续贡献有价值的内容，提高用户对你的信任度和粘性。朋友圈运营首先要做好品牌的人设打造，包括定位、形象设计、运营内容等。只有通过内容不断与用户产生深度链接，才能让用户更加信任你。

社群运营的主要作用有两个方面，首先是通过内容输出和活动触达来提升信任关系，营造良好的客群氛围；其次是在线成交，通过社群运营可以让用户直接在企业微信群内购买产品，提供高价值的售前售后服务。

想让以上两种运营方式都达到比较好的效果，关键在于对用户的精细化运营。

03选对企业微信服务商

从培训到落地执行

除了以上提到的两方面运营外，实体店想要做好私域流 量运营，还需要进一步扩大引流渠道，提升用户转化率，并且结合公众号、视频号等自媒体矩阵，做好用户的精细化运营，实现线上线下一体化运营，建立高价值的商业模型。

选择一家专 业的企业微信服务商，从方案到培训落地执行，帮助企业较大限度地利用企业微信的营销、管理功能，让企业节约更多的人力成本、时间成本，深度使用到各类工具，发挥工具的比较大的价值。我们针对不同行业做出更专 业、深度的服务，搭建一整套企业协同办公体系、文化建设体系、人力资源体系、客户管理体系、运营体系、服务体系，让公司管理更便捷，让客户管理更周全！