

微三云刘杰 怎么把用户转换成私域流量

产品名称	微三云刘杰 怎么把用户转换成私域流量
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

国内私域流量**运营团队，月销售额两千万，他们闷声赚大钱的打法分享给你，非常理性和科学。

一、消费者周期划分他们提出了一个全生命周期维护用户的概念，做了拉新周期、留存周期、转化周期、复购周期、裂变周期、召回周期这几个标准动作。

二、消费者标签划分就是客户精细化标签管理。他们自己专门开发了一套系统，会从多个维度进行标注，比如按成交属性来标注，比如已成交、未成交，按家庭属性分组，有小孩、有老人等等，按职业分组，比如送礼、公司采购等等。

三、不同的跟进周期回访客户用户标注好了以后，就要开始根据不同的跟进周期进行回访客户，他们的原则是不平凡，不遗漏，比如他们这一次维护的是前一个月添加的客户，下一次回访的时候就更多的可能是半个月前添加的客户。他们做的一切的原则就是不频繁骚扰用户，也不遗漏每一个用户。

关于用户转化，他们团队也做的特别规范，通过自己的模型输出用户价值标签筛选。出需要重要服务的客户，需要激发潜力的客户，需要优惠活动刺激的用户，需要做到重点挽留的用户等等。他们团队还有非常系统性的追单体系，根据追单对象、用户标签、客情维护体系来分类。所以我经常说营销不是一个点子，靠点子成功的时代已经过去了，营销是一个系统，希望各位老板能够深度做好自己的客户运营，而不是仅仅一次买卖就完事了。关注我，了解更多裂变模式。

如需完整方案、软件开发、模式设计可后台私信获取。

