

WhatsApp私域引流渠道及代理方式汇总

产品名称	WhatsApp私域引流渠道及代理方式汇总
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 联系我们合作共赢:联系我们 投放联系我们:联系我们
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

WhatsApp私域引流渠道及代理方式汇总

海外私域流量运营，WhatsApp是**。

前不久，WhatsApp官方刚给WhatsApp Business增加了购物车的功能，这是一个做WhatsApp私域流量利好的机会，意味着，WhatsApp实现在App内部直销，已经成为一种可能。

WhatsApp私域流量的好处在于可以无限次的低成本触达用户，并且于客户建立长期关系，让复购跟转介绍，来降低需要不断引流造成的成本高昂。

一、 [TikTok](#)引流到WhatsApp

Tik Tok引流到WhatsApp一般有三个思路，分别是：广告投放，账号矩阵，以及做ip号。

二、

Facebook引流到WhatsApp

Facebook引流到WhatsApp一般也有三个思路，分别是：Facebook广告、Facebook账户矩阵、Facebook公开信息爬取。

三、搜索投放广告投放引流

做好产品落地页，在大搜索引擎比如google,bing等投放，把流量引到落地页，通过落地页设计（诱导性的软文与产品营销文案外加引流到WhatsApp的CTA），引流到WhatsApp聊单。

这种方法的好处是，客户意向度高，因为都是通过搜索进来的，对产品比较感兴趣。

四、通过SEO引流到WhatsApp

这里所说的SEO是广义的SEO的，不仅指的是自己网站的SEO优化，也包括全网所有具有搜索入口的大平台，比如Reddit、Quora、Medium、Twitter、Pinterest等等，使用**思维，把自己的产品内容做的优质，然后全网去发，然后想办法把自己的内容权重搞起来。

全渠客软件的*大卖点在于全球数据精准挖掘，能够覆盖全球用户，实现全渠道群发引流推广，同时覆盖全网客户。

