

私域也可以导流到公域，如何形成一个闭环？玩转私域流/量+搭建软件系统+设计引流模式，微三云大数据

产品名称	私域也可以导流到公域，如何形成一个闭环？玩转私域流/量+搭建软件系统+设计引流模式，微三云大数据
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

私域也可以导流到公域，如何形成一个闭环？玩转私域流/量+搭建软件系统+设计引流模式，微三云大数据

重要介绍：

移动互联时代，人们的购物目的与意义已经在悄然改变，在生活互联网化的今天，零售也必须要互联网化。微三云科技结合企业实际情况，运用新零售模式，借助第三方平台端口：分销商城、微信公众号、小程序、APP，以消费者体验为核心，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1

奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m

秒杀寄售模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等新模式营销模式创新为动力的全方位购物体验，帮助消费者实现随时随地买到物美价廉的商品。微三云是一家致力于为广大用户提供数智化服务的专业公司。

“用专业的数智化解决方案，让平台营销更有效，用户分享更有价值，给全体客户安全的系统”为使命，以“成为国内bainianpinpai、数智化领域翘楚”为愿景，认真践行“诚信、专业、创新、精进、利他”的核心价值观。公司自成立之日起,就与众多软件开发同行保持着紧密的合作关系，拥有一批zishen的用友产品实施应用和服务专家，通过提供满意的信息化服务，为客户创造价值。公司拥有专业化的软件开发、销售和实施服务队伍，满足不同行业、不同规模企业对信息化的需求。公司全体同仁感谢您对我们的关注，并期待着与您的合作！

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开/发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服、务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服、务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开/发技术180人），服、务过百亿级生态模式平台超过30家，服、务过上市公司国企超过10家，服、务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

公域+私域流/量卖货系统+分享平台运营打法+微三云麦超

1. 背景

在当今数字化时代，电商已经成为了商界的主流趋势。越来越多的中小企业主和想创业的人开始关注公域私域流/量的运营，以提/高自己的品牌知/名度和销售业绩。

现在流/量都在抖/音、快手等各大短视频平台上，厂家一定要利用好这些流/量大池子。而基于熟人圈的私域流/量运营，之前主要靠分销裂变来扩展，但是如果分销模式太多，

容易造成资金盘的风险，而普通的模式，很难吸引更多的人来参与进来。

可以二者进行结合。通过公域来引流，私域来运营，私域也可以导流到公域，形成一个闭环。

首先，简单介绍一下公域和私域流/量的概念。公域流/量是指通过各种渠道获取的广告流/量，比如搜索引擎、社交媒体等平台上的广告展示和点击。

而私域流/量是指通过建立自己的粉丝群体、客户群体等方式获取的流/量，比如企业自己的微信公众号、微信小程序、邮件营销等。

2. 目的

1. 让公域成为企业的流/量入口，为企业创建更多的流/量池子
2. 让私域运营，为企业获得复购率高的客户群体

3. 功能需求

3.1. 功能架构

3.2. 功能说明

3.2.1. 公域+私域运营方式

总部创建一个主直播间，如果总部方有专业的团队，可以由专业团队来搭建；如果没有专业团队，可以由AI自动直播工具来搭建一个；

公域到私域：

总部发展推广员，给每一个推广员（前期如果还没推广员，可以给到员工），每个推广员开通一个直播，通过总部提供的AI自动直播系统。总部提供所有的素材，包括：背景、话术、语音等，每个直播平台的素材也有差异。

推广员可以开播，自动话术讲解产品（符合抖/音规则的产品），关键词自动回复用户的提问。（平台方提供素材来统一控制）

例如：如果是卖盐焗鸡的，画面可以是盐焗鸡的制作场景，语音播报讲解。

如果有顾客问：在哪里买？

则语音回复：请到***店去购/买，从而引流到线下。或者是在个人短视频里面，添加 app 下载链接

私域到公域：

私域系统的产品分为 2 类：

第一类：只在私域系统上售卖的商品，按系统正常的返佣、奖励模式进行；

第二类：只在公域直播间售卖的商品，用户购/买了，平台收到钱了，一级推广员要在平台主直播间下单了，并完成几个评论、点/赞的人员，然后发付款截图发给平台，平台再给推广员返佣金。

平台把主直播间的收益的 5%作为奖励池，返给推广员，奖励比例，按推广员对直播间的贡献程度来定。

私域平台的推广员，不仅是私域系统的推广员，也是公域直播平台的维护员。可以在公域和私域同时获得收益。

推广员可以同时是推广员。

3.2.2. 平台的作用

1. 生成标准化的直播素材 和 短视频素材，一键分发给到推广员（推广员）
2. 负责审核推广员提交的付款截图，并返佣给到推广员；
3. 负责设置私域流/量系统的奖励模式
4. 负责主平台直播间的维护和打造

3.2.3. 推广员

1. 成为一级推广员，同时成为品牌的推广员，可以享受线下拿货折扣优惠，并拥有一个 AI 自动直播系统，为自己引流和赚钱；

2. 负责维护平台的主直播间，在主直播间下单，促进活跃度；
3. 推广私域流/量平台，获得收益；
4. 享有平台主直播间 5%的收益分配，按贡献程度来分配。

4. 风险分析

4.1. 市场风险

抖/音等直播平台不允许引流私域，用 AI 自动直播系统，会把风险降到最低

1. 成本低
2. 素材总部统一控制，总部专业团队来预付被封的机制；
3. 普通抖/音号就可以开播

5. 盈利分析

5.1. 私域运营者

需要 AI 自动直播系统，帮平台引流拓客

5.2. 公域运营者

将公域粉丝，沉淀为自己的私域流/量，成为自己的蓄水池

在电商竞争日益激烈的市场环境下，玩转公域私域流/量成为中小企业和想创业的人提/升业绩的关键。只有深入了解自己的目标受众，不断优化运营策略，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

除了上面这套解决方案，也可以通过搭建超级APP+供应链的形式来实现公域+私域流/量的转变。

扩展阅读：

微三云公司怎么样？一：微三云现在主要做的产品大类有以下5

种：云平台系统供应链系统区块/链系统云视商系统超级APP系统以上五类系统可以组合匹配出各种解决方案：新零售解决方案，移动分销解决方案，多商户商城解决方案，农村电商解决方案，直播带货解决方案，积分商城解决方案，综合电商解决方案，会员制解决方案，社区团购解决方案，直销企业电商解决方案，跨境电商解决方案，传统商家线上线下解决方案，教育行业解决方案.....等等二：微三云在2021年这一年都做了什么？

云平台系统：过去1年更新了290个版本，新增应用数95个超级APP

系统：过去1年更新了14个版本供应链系统：过去1年更新了10个版本区块/链系统：过去1年更新了

17个版本云视商系统：过去1年更新了9个版本微三云开放平台：过去1年帮助商家个性化定制了71

个应用云平台公共底层关键能力迭代：底层能力及系统安全措施29次更新三：微三云2022

有哪些新的变化风口在哪流量就在哪，营销应用至上私域池子太多，依然看好微信生态元宇宙与web3.0

每个行业都有可能元宇宙中找到合适形态的商业机会微三云软件认证

高新技术证书：GR201744005996 区块/链系统备案：44191813030-00001 软件企业证书：粤RQ-2017-0268

增值电信业务经营许可证：粤B2-20170488 专利号：ZL201821508773.0 知识产权认证：GB/T 29490-2013

著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。