

如何借助WhatsApp实现获客引流和高效加粉？

产品名称	如何借助WhatsApp实现获客引流和高效加粉？
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	5000.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 开户带合作共赢:互利互助 代投合作:合作共赢
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

如何借助WhatsApp实现获客引流和高效加粉？

一、利用WhatsApp做外贸的五大优势

用户量大，全球用户25亿。

使用手机号码注册使用，也就是说WA账号和手机号天然绑定，有利于外贸人获取和保留客户信息。

WhatsApp是非常轻便的IM工具，功能和界面非常简约，没有很多复杂的功能，适合外贸人入门使用。

WA具备阅读回执，在实际使用过程中能够知悉客户状态，便于及时跟进。

可以给陌生人发消息、可以给陌生人建群，可以实现对客户主动触达和沟通。

步入社媒时代，当传统的邮件沟通逐步被移动互联网、社交媒体所取代时，抢占移动互联网就是抢占客户和流量，海外客户开发也不例外。以下，和大家说说如何借助WhatsApp实现外贸客户自引流到转化的一些操作。

二、如何给WhatsApp账号引流

1、在Google、bing等搜索应用内投放广告引流。

2、通过SEO（搜索引擎优化）的方式霸屏网络、占据搜索关键词来引流。

注意：以上方式要么价格昂贵、要么时间长见效慢，刚入行的小伙伴建议可以多多了解后再做尝试。下面说一些批量化引流方式：

3、利用Facebook账号矩阵、公开信息爬取等引流，将流量自Facebook引流至WhatsApp内。这里有一个好消息：自今年6月份开始，Facebook（以及Instagram）内可以单独为WhatsApp直达广告创建消息模板，点击直达广告按钮可直接在WhatsApp内联系沟通。

4、Tik Tok账号矩阵、投放及IP账户等引流。给大家推荐一个免费小工具：WhatsApp加友宝，可以通过点击同一个链接，将所有客户无感分流至多个WhatsApp账号内，避免封号客户丢失等问题。

三、如何利用WhatsApp促进交易转化

WhatsApp如同国内的微信，可以发送文本、图片、GIF、语音、视频、名片、位置等内容，一对一地沟通信息，也可以实现类似微信群在群组内沟通对接，还可以语音视频等。它的功能非常强大，满足了外贸和跨境电商们沟通的需要，实现轻松聊单。

四、积极参与讨论和提供有价值的内容

在WhatsApp上找到国外客户的关键之一是积极参与讨论和提供有价值的内容。以下是一些方法可以帮助你在WhatsApp上积极参与讨论并提供有价值的内容：

加入相关群组和社群：寻找与你目标市场相关的群组和社群，并加入其中。这些群组和社群通常会有一些关于行业趋势、市场动态和产品需求的讨论。积极参与这些讨论，分享你的专业知识和经验，并回答其他成员的问题。

分享有价值的内容：在群组和个人资料中分享有价值的内容，如行业洞察、技术教程、市场报告等。这些内容可以吸引潜在客户的注意，并建立你在行业中的专业声誉。确保你的内容准确、有深度，并能够解决潜在客户的问题。

回答问题和提供帮助：在群组中，经常会有成员提出问题或需要帮助。利用你的专业知识和经验，回答这些问题并提供帮助。这样不仅可以建立你的专家形象，还可以获得其他成员的信任和尊重。

与潜在客户私下交流：如果你在讨论中发现有潜在客户，可以私下与他们交流，了解他们的需求和问题，并提供解决方案。通过与潜在客户建立一对一的联系，你可以更好地了解他们的情况，并与他们建立信任关系。

通过积极参与讨论和提供有价值的内容，你可以在WhatsApp上吸引潜在客户的注意，并建立专业声誉。记住，与其他成员建立良好的关系，并提供有帮助的内容，是吸引国外客户的关键。如有外贸相关问题均可以联系询盘云免费咨询。询盘云是专业的外贸CRM提供商，WhatsApp CRM领导者，服务上万家外贸企业，已经获得一线投资机构的五轮融资。

总之，建立海外客户联系渠道需要灵活运用各种工具和方法。WhatsApp作为一种流行的社交媒体平台，可以帮助你与海外客户建立起更紧密的联系。