经济不景色，老板进退两难？微商代运营教你轻松破局

产品名称	经济不景色，老板进退两难？微商代运营教你轻松破局
公司名称	广州意鲁赛贸易有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区体育西路103号之一2601-2607房（部位：自编D10）（仅限办公用途）
联系电话	13763302470 18998483367

产品详情

很多人说“ 流量红利 ”已经过去了，是指那种靠着曝光率就能轻松吸引流量，聚集用户和代理商的时期已经过去了，现在的微商竞争日益激烈，模式打法一再升级，只为了提升吸引力、竞争力。（导师微信：cykc020）

而且，光是有流量还不行，没有转化就没有收益，就没有留存，前途依旧渺茫。这也是当前很多微商头痛烦恼的问题所在。

所以，微商外包今天就流量转化的问题分享一些干货，你们可要收好了！

消费者的消费心理有很多样，但基本都是建立在一定的信任值上。

1、展示

将具有公信力、权威性的诸如营业执照等公示出来，放在显眼位置，例如朋友圈的背景图中（这也是法律的要求）。最好让消费者觉得能够找得到你，而不是一被拉黑就毫无办法，有迹可循，有地方可以申诉退货，有利于提升消费者的信任值。

2、人格魅力

微商常说要打造个人IP，是指打造一个具备个性化的账户，不能一味的推送营销信息、产品信息，也可以适当的展示自己以及自己的生活，让消费者觉得这就是一个活生生的人而不是机械化的回复。

3、维护

不管是活动引流还是什么别的方式，做好顾客的留存至关重要，活动你只能卖货一次给他，甚至根本就没有卖出去货，只是吸引了流量来围观，这个时候就需要通过私聊的方式，不定期的联系一下，保持情感上的交流往来，往来多了，自然信任值就上来了。

最重要的是，维护一个老客户比挖掘一个新客户要容易的多，更别说老客户也许还会主动向亲朋好友推荐你的产品，这就裂变形成了一个小的“流量池”，在圈层之内获得认可之后，这些客户就会是你的最佳代言人。

产品的效果，从他们身上就能看得见，主观性的口碑裂变，在没有牵涉到利益的时候，也很容易使其他新客户产生连带的信任值。

更多微商行业资讯，关注我~

了解更多微商外包资讯，请关注创业快车：

http://www.cykc020.com

http://www.chuangye027.com

http://www.chuangye020.com

http://www.chuangye020.cn

http://www.chuangye020.net