

【群聊】全球购买手运营痛点调查及解决策略，淘宝直播主播招募，直播海外买手招募！

产品名称	【群聊】全球购买手运营痛点调查及解决策略，淘宝直播主播招募，直播海外买手招募！
公司名称	杭州尚好网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层101室（注册地址）
联系电话	15558098229

产品详情

2018年淘宝双11、双12、黑五，全球购买手群成交占比均将近10%！
憋着急！这还只是个平均数，群运营特别成功的买手，平日里群全量引导成交占比，就能超过40%！

燃鹅！还是有N多买手放弃了这块私域战场，如果你店月均成交有80w，那你就每个月丢了近10万！，一年就损失了100多万啊！

竟然有这么多有钱人！一年丢100多万都不心疼！于是我找了几个群运营的不是很好的买手，谈了谈人生，发现他们的群运营的核心痛点有以下三点，看看你是否中枪？？

痛点一：群太多，无差别运营导致僵尸粉过多，群不活跃，久而久之就放弃惹。

痛点二：消费者负面反馈信息多，导致更多群成员跟风，群气氛低下，久而久之就放弃惹。

痛点三：群成员存在“挖墙脚”行为，导致高消费用户被微商或同行挖走，商家不愿意为人“做嫁衣”。

就这点事儿也算事儿？于是我就找了几个全球购买手里，群运营最好的top3店铺进行调研，针对这些问题，人家是怎么应对的呢？

综合了【加拿大某服饰买手店铺（群成交占比40%）】、【日本某美妆店铺（群成交占比35%）】、和【澳洲某保健品店铺（群成交占比30%）】的意见，针对以上问题，他们的应对方法如下：

1.每个群都设置入群门槛，门槛100-10000元不等，在源头过滤掉僵尸粉，进行【有差别运营】。虽然有100多个群，重点运营的只有3-5个。其他只同步消息。

2.群产品早就有黑名单等过滤产品了，用了之后“挖墙脚”，发野广告的事情就几乎没有了~

3.群中出现负面反馈，实时有人员运营维护，并引导成员到客服端解决，久而久之让群成员养成：“客诉问题在群里说，不如找客服有用”的心智。负面反馈会越来越少

4.头部高客单用户强运营，建立淘宝群的同时...（此处略字），形成“朋友关系”，他们会变成店铺的帮手，有活动先跟他们说，让他们去带动中腰部消费者。

5.通过高客单用户带动低客单用户，形成“围观效应”。

6.通过群活动、群成员成长规则等，对中腰部消费者进行刺激及奖励。满足消费者的名（群头衔）与利（群优惠）。

是不是听完有一种，群聊在手！天下我有的赶脚！！！

且慢！其实面对买手群运营的困扰，平台也做出了很多努力，优化了产品。看！下！图！

是不是hin腻害！！！

所以没有了群运营的那些困扰，群这个产品，是不是应该赶紧运营起来了！！！你一年损失的那好几十万，是时候拿回来了！！！

但是，请别冲动，运营之前还是要想清楚，问自己几个问题：

1.打算重点运营几个群？

2.门槛分别是多少？

3.头部高质量消费者的群，打算先进几个人？

4.有信心跟这些金主爸爸做朋友吗？

然后再开始吧~