

打造私域流量的方案

产品名称	打造私域流量的方案
公司名称	广州芦苇信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区旭景西街8号406房（注册地址）
联系电话	15818862448 15818862448

产品详情

打造私域流量的方案

私域流量研究，私域流量打造，私域流量运营方案，私域流量操作方法，私域流量管理，私域流量落地执行方案。

一：什么是私域流量？

私域流量：电商平台在扩充流量受阻的情况下，自2015年起，一些拥有自创品牌属性的商户开始了对私域流量的探索，常见的就是通过包裹卡片上的微信公众号和社交平台或者个人微信号的形式将自己的用户引流到自己的社交平台。

二：我们是如何玩转私域流量的？

- 1、数据引流：将电商公域流量引流到微信私域流量。
- 2、留存/活跃：将客户引流到小程序/微信客服作为留存，还需不断的通过社群/小程序做活动进行活跃。
- 3、转化产生业绩：利用各类活动是进行对客户社群营销留存，再通过客服转化，产生业绩。

三：如何打造属于自己的私域流量？

- 1、传统电商有大量的老客户购买订单数据，但未能转化到微信上面做沉淀，di1种方式：可通过我们的技术，将大量老客户数据引流到个人微信\企业微信作为粉丝留存。
- 2：通过企业微信主动添加电商数据客户，目前企业微信每天可以发起50-100个加人请求。

四：私域流量如何激活\留存？

- 1、通过老客户订单金额导入小程序，打通电商平台订单与小程序积分系统，将客户从电商平台引流到微信小程序进行积分兑换
- 2、添加积分商品，让客户可以通过积分免费兑换礼品，增加客户对我们的信任和认可，为后面的活动的开展和转化做铺垫。

五：如何通过私域流量赚钱？

- 1、不定时在微信社群内宣传活动内容，分享粉丝需要的产品从而留住客户。
- 2、企业微信群发客户私人微信，朋友圈宣传活动。
- 3、客服每天维护社群，解答客户的疑问，让客户对社群产生信任，为转化做铺垫。
- 4、在社群引导客户购买产品（如：每天晚上20点有促销活动）
- 5、客户对我们的信任，能有效的促成客户下单量，从而进行更好的转化。

利用微信用户人群，让商家营销可以有得天独厚的优势，打造商家自有的私域流量池，通过微信平台的流量，让商家在众多的平台了增加品牌的曝光度，覆盖更多的人群与地区，打破传统电商的枷锁，从而获得非凡的利润回报，

携手共创美好明天，以精益求精的态度去创新，协作，达到共赢。