

私域 裂变

私域流量裂变更是能为企业带来大批客源



什么是公域？

- 公域流量又称平台流量
- 例如：
Shopee、Lazada、Google、Facebook、Instagram、抖音



Shopee

shopee



Lazada



Google



Facebook



Instagram



朋友圈

- 商家需要通过以上平台进行销售所获取的共享流量
- 这些平台的特点是：
 - 流量归平台所有
 - 商家需通过搜索优化、参加活动、花费推广费以及使用促销活动等方式来获取客户和完成交易

什么是私域？

私域指企业通过自己的平台收集客户信息，并建立了直接联系平台的模式。这种模式包括企业在官方网站、社交媒体平台、APP、邮件等自有渠道中搜集并管理客户信息，以建立长期稳定的联系。



私域运营相对于传统的营销方式**更加注重于与客户建立稳固的关系**。其核心在于客户关系管理(CRM)，即通过收集、整合、分析和利用客户数据，为客户提供个性化服务，提高客户满意度，并进而增加销售额和客户忠诚度。

私域流量有哪些？

私域流量指的是通过自有渠道(如自媒体、用户群、微信号等)直接与用户沟通,无需付费,且时间和频次灵活。裂变营销则是通过扩大商家经营范围来推广产品或服务。将这两种策略结合起来,商家可以以低成本获取高回报的收益。因此,掌握私域流量和裂变营销是商家必备的营销技能。



网站



小程序



WhatsApp



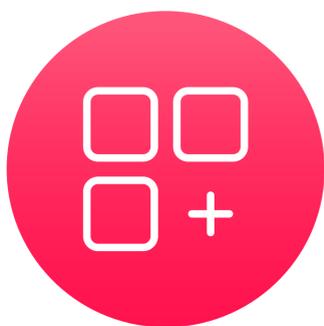
微信



Telegram



邮件



应用程序



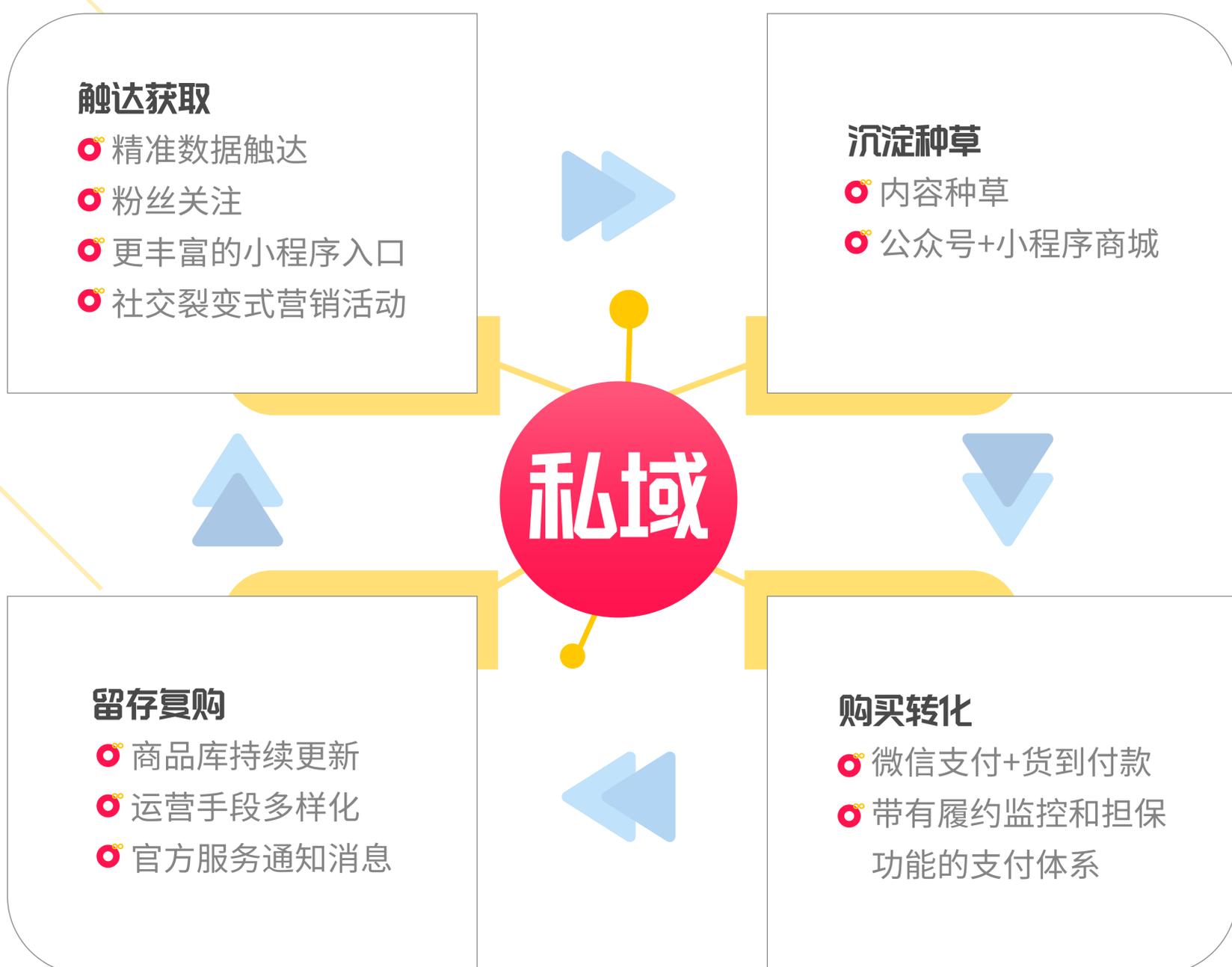
社群



朋友圈

私域流量有好处？ 是的，快速解决电商的流量之痛。

近年来，电商平台总用户数量增长持续放缓，导致公域流量越来越昂贵，商家的平均获客成本居高不下。因此，私域流量成为了必要的补充。商家可以通过在微信小程序、公众号、个人号、朋友圈、微信群等平台上积累自有用户，从而直接低成本、深层次地触达用户，提升用户终身价值。



你知道私域流量是可以裂变的吗？ 裂变又是什么？



裂变是从一个用户通过宣传、介绍帮你带进来十个用户，十个用户再继续宣传带进来一百个用户，以此类推。在私域流量裂变中，用户具有非常强的分享欲望，他们分享后又可以变成种子用户进行裂变，源源不断地帮你获取新的流量，这种裂变式增长速度非常快。

私域运营的价值



建立长期稳定的客户关系

私域运营与传统广告营销相比,更注重与客户建立长期的互动关系。私域运营通过搜集和分析客户数据,更好地了解客户需求和偏好,提供个性化的服务和产品,以此加深客户黏性,建立长期稳定的客户关系。

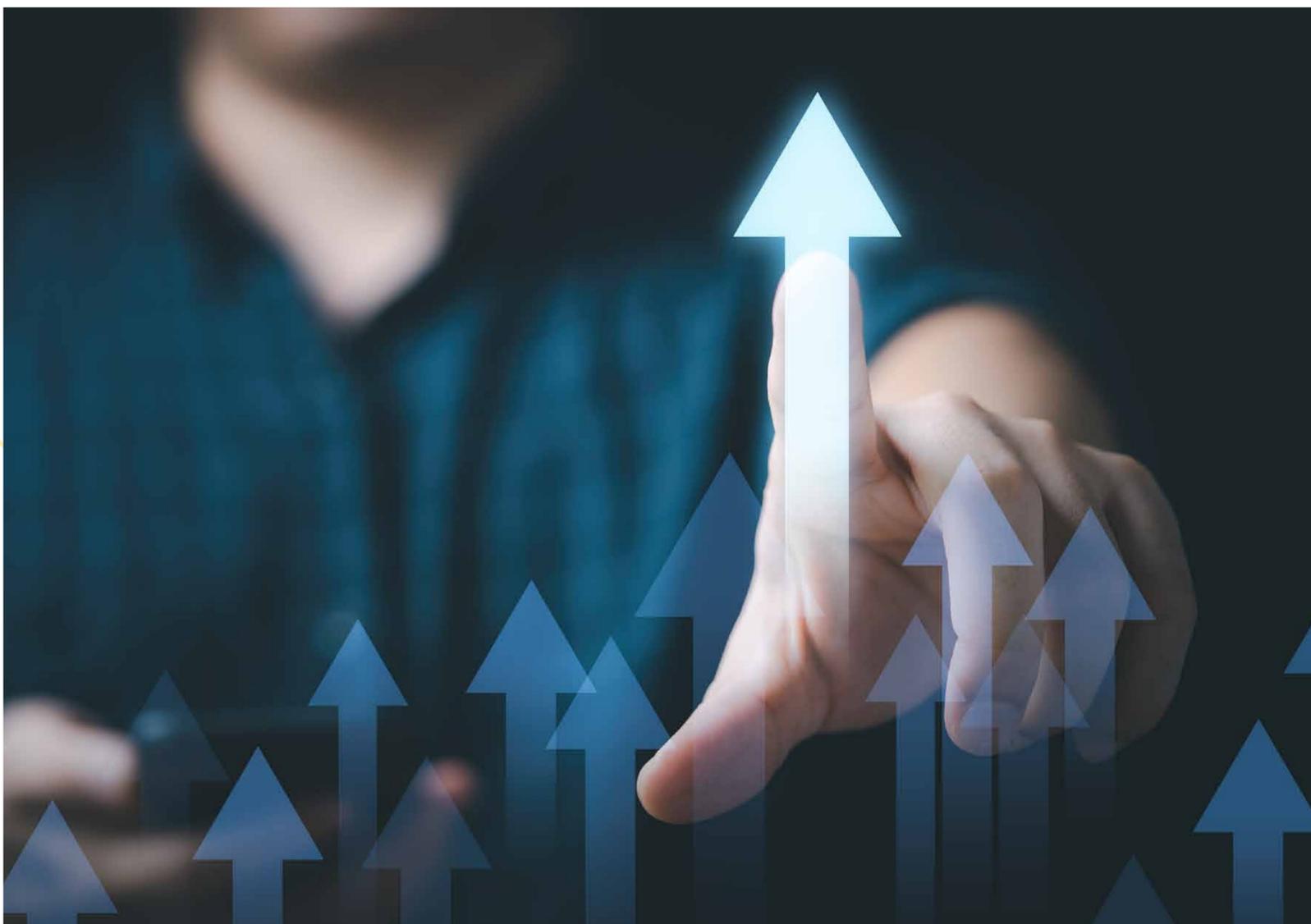
私域运营的价值



提高品牌影响力

企业通过私域运营可以在自有渠道中进行精细化的推广和营销,从而提高品牌的曝光率和知名度。此外,企业还可以利用社交媒体等平台进行口碑营销和用户生成内容,进一步提升品牌影响力。

私域运营的价值



提高销售额和客户忠诚度

私域运营可以帮助企业更好地了解客户的需求和偏好, 以提供个性化的服务和产品。这不仅可以提高客户的满意度和忠诚度, 还可以增加销售额。同时, 通过客户关系管理, 企业可以及时跟进客户的需求, 提供优质的售后服务, 进一步提高客户的满意度和忠诚度。

私域的框架怎么搭建?

私域搭建

养鱼

- 🔴 养好朋友圈
 - ∞ 从现在开始准备好一个朋友圈，天天发。
- 🔴 投放饵料
 - ∞ 放一些福利。买产品的送产品，卖书的送书
- 🔴 自己钓鱼
 - ∞ 你放自己的产品去买。
- 🔴 别人钓鱼要付费
 - ∞ 别人来放广告，别人来投用户。一定要收费。
- 🔴 水要活。草要鲜
 - ∞ 紧跟节奏，产品要活跃。人也要活跃

造塘

- 🔴 公域全开
 - ∞ 能开的你都开。不要嫌多，越多越好
- 🔴 私域全开
 - ∞ 公众号一定要做并且要持续去做
- 🔴 作用在一处
 - ∞ 全网都只有一个目的，就是把人加到微信上

挖渠

- 🔴 确定目标客户
 - ∞ 客户人群画像描述清楚
- 🔴 测试引流内容
 - ∞ 给别人说好听的话
- 🔴 全渠道测试
 - ∞ 不要守着一片森林，眼里要有星辰大海

如何做好私域运营？



数据收集、整合、分析

- 通过官网、APP、社交媒体等自有渠道收集客户信息，包括客户的姓名、性别、年龄、地理位置、购买历史、偏好等
- 通过调查、问卷、抽奖等方式获取客户反馈，从而更好地了解客户需求和反馈
- 利用收集回来的数据并进行深入分析，可以更加精准地把握客户需求和市场趋势，提供更优质的服务和产品，让客户变成你的粉丝并提高销售额

如何做好私域运营?



社交媒体运营

- 通过社交媒体平台与客户进行互动
- 通过社交媒体平台提供客户服务, 及时回应客户反馈和需求, 进一步加强与客户的互动关系
- 例如: 企业可以利用微信、面子书平台发布优惠信息、产品推荐、行业资讯等内容, 吸引客户关注, 提高品牌知名度和影响力

如何做好私域运营？



个性化营销

- 通过对客户数据的分析,企业可以了解客户的需求和偏好,从而提供个性化的产品和服务
- 通过数据分析优化产品设计、营销策略等方面,进一步提高客户满意度和忠诚度
- 例如:企业可以根据客户的购买历史、浏览记录等信息,推送相关产品的信息和优惠券,从而提高客户的购买率和忠诚度

裂变的好处

第一**成本低**

裂变的核心是种子用户通过分享,从而裂变出其他用户。只要裂变活动的流程设计得当,流量就会不断增加,广告成本几乎为零。

第二

时间以及效果持久



裂变营销的效果在刚开始时可能会比较缓慢,但随着用户的裂变,效果的持续性就会更长久。一旦裂变活动开始,它的传播时间就会持续很长。因此,建议商家不要将裂变活动的时间设置得太长,而是应该定期举行裂变活动,以保持用户的参与度。

第三

传播范围广、影响力非常大



裂变用户的方式是通过分享裂变活动的海报或小程序链接给自己的好友,然后这些好友又将裂变活动分享给他们的好友,如此往复,不断裂变扩散,影响力也会不断扩大。举个例子,如果你有100个好友,他们每个人都分享给100个好友,那么裂变后的影响力就会十分巨大。

第四

销售转化率高、成交率高



熟人之间的互相推荐和分享,往往更加有说服力和可信度。当用户通过朋友的分享了解到商家的产品或服务,他们更有可能去购买或参与活动。同时,裂变活动也可以通过设置奖励机制,鼓励用户分享和邀请更多的好友参与,从而促进裂变效应的发生,提高用户留存率和忠诚度。