

湖北使用销售拓客

生成日期: 2025-10-23

在互联网的下半场,营销渠道、营销成本都发生了巨大变化。搜索引擎、线上营销等用户数量增长接近天花板。线上竞争一片惨烈,流量贵、营销推广成本高已经常态化。用户场景碎片化,注意力极度分散,每天被海量广告轮番刺激,很难再引起兴趣。品牌面对的早已不是靠砸广告预算就可以牢牢控制的消费者了。“私域流量”这个词自2018年提出以来,在营销圈里迅速传播,。私域流量火爆背后的原因是什么呢?“导火索”无疑是公域流量的红利在消失,企业营销进入从增量到存量竞争的时代。满足了提供价值和充分曝光这两个前提,企业大体可以通过四种方式来保持私域内的用户活跃度,它们分别是内容营销、用户互动、活动运营和社群运营。内容营销是通过创作图文、视频内容等跟用户产生沟通。企业通过呈现品牌IP的生活、专业、态度等内容在微信群、朋友圈塑造一个有血有肉的品牌IP形象,和用户建立信任。智能名片。把每个人打造成超级IP快速与客户建立信任关系。湖北使用销售拓客

随着流量红利的消退,近年来越发难做。尤其2020年,让大经济环境更加严峻,企业们纷纷收紧营销预算。在这样的情况下要保持业绩不减,或者追求业绩提升,就要把重点转移到提升效率上。如今流量红利逐渐消退,流量获取越来越难,获客成本居高不下。大量企业关注的不再只是“如何去获取流量”,而是“如何提高每个环节的流量转化”。我们知道,从流量到询盘,再到线索、客户和订单,每个环节都会产生客户流失,如何提高各个环节的流量转化,将这些得来不易的流量尽可能多得转变为订单,才是接下来企业营销工作的重点。而企业要提高“流量”效率,就要对外提升流量获取效率,对内提升流量流转效率。众所周知,从付费推广获取流量,到转化为销售线索之间,还有一个重要环节,就是落地页。落地页作为承接流量的收口,重要性不容小觑。如果一家公司,费了很多的力气,花了很多的钱,终于把流量引来,说明这些用户对你的内容是感兴趣的。可是流量来了发现落地页的内容很差劲,那么直接的结果就是这些流量大部分都流失掉了,无法进入到下一个转化的环节。在用户留资,获取销售线索之后,我们要做的就是提升线索在内部网销流程中的流转效率。湖北使用销售拓客一般搭建私域流量池的阵地是商家的小程序、公众号、个人APP社交平台个人号、社群等。

公域流量红利几乎殆尽,10年前花几块钱、几十块钱就能引流来的线索,现在要花费几百元甚至上千元,线索越来越贵成为企业的一大痛点。然而,一个被大家严重忽视的事实是,您真金白银获取的宝贵客户线索远远不如你失去得多。数据显示,中国ToB/大C企业每一次推广所获得的客户线索有70%以上被白白流失。一、私域流量发展史为了更好地理解私域流量,我们可以简单地将流量的发展历史分为四个阶段:坐销时代-营销时代-渠道时代-私域流量时代。1、坐销时代:这个时代明显通过距离锁定流量,依靠地理位置和广告投入,积极吸引顾客的访问。但缺点很明显,那就是距离也限制了流量,其有效流量通常只辐射于周围几公里。2、行销时代:销售开始主动走出去寻找客户,如电销、拜访、展会、地推、社区推广、商圈派单等。3、渠道时代:这里的渠道,也就是我们常常说的公域流量池,企业可以通过广告投放在线上渠道进行获客,但渠道所需支付佣金也随着众人的争夺逐渐激增,企业利润开始被渠道蚕食。这这过程中,私域流量池的探索被逐步打开。4.私域流量时代:私域流量被定义为自己的,可以重用,直接到达用户。每一个流量都是一个用户。

躺赢有哪些优势功能?短视频系统自动推荐短视频头条,也可自制客户采访、模特示范、成果案例等,赋能销售与抖音式交互立体式传递价值。企业直播系统为每一家企业提供专属直播间,通过社交化的传播渠道,

为企业获客，促进变现；设置推任务，企业全员推广邀约，直播中产生的订单属于邀约者，激发全员推广动力多维度直播卖点，分析直播效果，合理制定直播策略。推力系统企业的可量化推广管理工具，推广效果数据化，可视化，每一次推广都可获得相应推广币奖励，推广币可以兑换礼品。推任务系统将每日宣传内容以任务形式下达全员任务接收、分享、获客数据全链可视，保证企业全员私域流量池的持续种草，实现品牌价值在全员圈的反复营销。BOSS雷达系统全员推广数据，全员一手掌控，通过BOSS雷达可一键进入下级员工的数据后台，可查看该员工客户的跟进记录与详细信息。

优家宝是一家数字化营销技术服务商，为ToB/大C企业构建私域流量池，解决企业获客转化难题。

2020各行各业都在转型，搭建线上全员营销方式，打造企业自己的私域流量池，借助营销工具改变企业现有的营销难点，而行业一直在传统推广渠道成本很高，加上获客难，咨询流程长，客户转化难，又加上产品服务同质化严重竞争差异小，然后在渠道分销人员的专业程度层次不齐，电话营销，沟通不一导致客户转化低。新一代的营销工具契入微信场景，就能获取准确的客户。销售物料系统、全员营销系统，转介绍系统，通过微信为主要应用场景，利用AI雷达功能当客户访问名片的那一刻开始，能让新客户的关注点和需求被把握，也让老客户的每一次分享和转载都能得到反馈。系统中心名片功能能让新客户的关注点和需求被把握，也让老客户的每一次分享和转载都能得到反馈。而名片中的动态和官网功能，成功案例统一展示，构建官方品牌背书，赢取客户信任。同事每一个人能在微信群和朋友圈一键分享名片、商品、海报，文章，视频，企业宣传物料等加速用户裂变，维系老客户口碑，借助老客户分销持续获客。躺赢系统建设企业自己的私域流量池。湖北使用销售拓客

“线上线下结合”、“私域流量池”、“直播”和“内容营销”也是企业常见的营销诉求。湖北使用销售拓客

躺赢人工智能名片能的识别用户行为、智能对客户进行行为画像，并且能够对客户进行成交跟进，极大的解放销售员和客服的客户沟通和维护成本。包括网站、名片、助理、消息等功能模块，主要为销售人员提供智能化营销服务。可通过视频介绍、业务展示、合作品牌等多维展示企业站点，方便客户快速浏览，了解企业服务项目或产品。智能名片包含使用者的照片、姓名、公司名称、职务、联系方式等丰富信息，具有三个主要功能：一是信息展示。智能名片可展示销售员的姓名，照片，职位，电话，微信，邮箱，地址等信息，也可上传自己的语音介绍。二是客户管理。可以备注、保存和编辑，不会因手机或手机号码变更、遗失而造成丢失。三是分享裂变。名片可一键将小程序分享给微信好友、微信群等多种渠道，通过朋友将服务与产品“发”出去，形成快速传播。湖北使用销售拓客

四川优家库信息技术有限公司位于中国(四川)自由贸易试验区天府三街69号1栋18层1802号附A52房。公司业务分为云呼叫系统，电销系统，躺赢获客系统等，目前不断进行创新和服务改进，为客户提供良好的产品和服务。公司秉持诚信为本的经营理念，在数码、电脑深耕多年，以技术为先导，以自主产品为重点，发挥人才优势，打造数码、电脑良好品牌。优家库立足于全国市场，依托强大的研发实力，融合前沿的技术理念，飞快响应客户的变化需求。