

安徽AI销售拓客营销软件

生成日期: 2025-10-26

躺赢数字化营销平台上面的功能还有很多，除了有这个雷达功能之外，另外还有一个客户意向捕捉的功能，这个功能是非常有用的，因为客户一旦到平台上面来浏览信息，那么马上就会形成大量的浏览记录，可以对这些浏览记录进行分析判断，从而了解到客户的需求，还有就是在这个功能里面可以统计时间长度，比如说客户浏览的时候有一些内容，有一些内容是一扫而过，有一些内容是停留很长时间，然后去浏览，然后去进一步的阅读，那么这种浏览时间更长的内容就可能是用户为感兴趣的内容，那么以后就可以针对这部分来进行营销，或者是主动的给用户推送更多的关于这方面的一些信息。还有一个重要的功能就是自制短视频的功能，这个功能也是非常的好用的，比如说企业内部有一些产品，或者有一些新的技术，想要宣传就可以自己拍个短视频，然后直接上传上去，那么用户想要了解到这个产品或者技术的相关的信息的话，就可以直接浏览这个短视频，然后迅速的得到有用的信息。

很多客户添加到账号中后，直接成为沉默客户，这就是因为我们没有做好私域流量的管理工作。安徽AI销售拓客营销软件

打造个人IP不是让你变得高冷，而是打造出一个能够走近用户、深入用户的行业KOL或者说**，毕竟人都喜欢和更厉害的人在同一个圈层，这样，当遇到问题时就能找别人给出更好的意见。个人IP的作用在于用自己的专业去影响用户消费，就像李佳琦的一句“买它！”就能让亿万女性买单。如今各行各业、大小企业都可以玩私域流量，但都会遭遇两个关键性的问题：怎么搭建以及怎么转化。也就是你的用户从哪来？又要用什么方式进行转化？在私域流量还未完全浮出水面时，不同的行业，不同程度规模的企业及个人在操作的过程中还会遇到各种各样的问题，在这之中更多的还是依赖于自身经验，也因此经验显得很重要，而头部玩家也在疯狂吞噬这波红利。如何玩转？知道了流量池，也知道了私域流量的载体，接下来问题只有三个：1. 如何把用户从流量池导入到私域流量？2. 如何维护好私域流量？3. 如何利用工具搭建私域流量？如何把用户从流量池导入到私域流量？一种方式是做内容，靠内容本身打动用户形成转化。多产出有价值、有内容、有帮助的干货，当别人发现你做的东西，对自己有帮助时，会主动前来，这才是真正长久的打法。安徽AI销售拓客营销软件我们可以根据用户浏览详情，及时获知好友的关注动态及关注重点，制定针对性跟进策略。

将客户引流到私域流量池中，我们需要对客户进行运营与管理，促进客户转化、减少流失，这时什么软件可以帮助我们管理转化私域流量呢？和企业微信营销工具躺赢一起搭建属于企业自己的私域。私域流量管理的重要性。在运营私域流量时，很多朋友应该有这样的体会，我们通过促销活动、裂变活动、软文投放等方式，吸引了众多的客户到我们的私域流量池中，但是成交量并不如意。很多客户添加到账号中后，直接成为沉默客户，还有一些客户在后续运营的过程中，直接流失掉了。这就是因为我们没有做好私域流量的管理工作，及时促活客户，留住客户。那么私域流量究竟要如何管理呢？躺赢支持一键即时/定时SOP群发，减少人工/时间成本，提高工作效率；同时企业管理员和销售人员，在用在企管后台和侧边栏，及时推送的企业和产品等相关内容，包括企业文章、海报图片、短视频、案例库、宣传册、智能名片、小程序等各类内容，快速线索，传递企业价值，提升转化能力。

01什么是私域流量早在17、18年的时候，很多互联网公司已经感觉到增量到顶了，要想维持公司的增长势头，有两条路可走，要么获得新用户，要么让老用户的价值发挥的更大，在流量红利殆尽的当下时代，挖掘老用户更多的价值成为了所有公司的共识，于是私域流量的概念开始流行起来。私域流量是企业不用付费，

可以任意时间，任意频次，直接触达到用户的渠道。02微信不等于私域流量说到私域流量，就会想到微信。很多人认为私域流量等同于微信，其实这并不是完全正确的，我们只能说微信是目前承载私域流量比较好的一种方式。关于私域流量，我觉得可以准确的说，是与载体无关，和人有关。比如我们在一些社交平台都会有自己的账号，那么这些账号上的粉丝就是你的私域流量。所谓私域和公域是相对而言的，比如快手上有粉丝群、头条有圈子、知识有星球。对于这些狭隘的定义，有时会导致我们错失一些渠道上的布局，限制我们对于流量的获取。客户案例统一整理、分类，支持每位员工上传，案例库一键分享，全部客户案例清晰可见。

躺赢系统将帮助企业获取更多线索，并将这些线索长期留存为企业终身的客户资产。首先是帮助企业将全渠道的线索留存到企业池里面，这既是线索的获取也是线索的留存，以官网获客为例，大部分企业采用【400电话】【在线客服】这种传统方式，400电话20秒内不能说清楚产品价值，在线客服10句话不能提起对方的兴趣，造成线索流失。一条线索能够通过官网主动找到我们，就说明他对我们是有一定兴趣度的。如果不流失，这可能会是一条高质量线索。为持续的客户触达和更高效更深层次的交流互动创造了条件，每次的触达过程中，系统都会帮助企业自动完善客户画像，而这些正是400电话和在线咨询天然的功能缺陷。躺赢续发布了智能宣传册、案例库、企业文库、海报、直播、短视频、智能文件夹等超过30款内容营销应用。通过这些应用发出去的每一个内容，都会成为销售识别有效线索的的探测器。躺赢实现企业全员营销，全员推广，线上销售。安徽AI销售拓客营销软件

企业通过呈现品牌IP的生活、专业、态度等内容在微信群、朋友圈塑造品牌IP形象。安徽AI销售拓客营销软件

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。安徽AI销售拓客营销软件

四川优家库信息技术有限公司致力于数码、电脑，以科技创新实现***管理的追求。优家库拥有一支经验丰富、技术创新的专业研发团队，以高度的专注和执着为客户提供云呼叫系统，电销系统，躺赢获客系统。优家库致力于把技术上的创新展现成对用户产品上的贴心，为用户带来良好体验。优家库始终关注自身，在风云变化的时代，对自身的建设毫不懈怠，高度的专注与执着使优家库在行业的从容而自信。