

抖音私域：有路标的私域快车道

抖音私域的定义帮助企业重新认知了私域的价值，抖音私域三步走方法论可以说是私域运营的“基本法”，而企业号2.0则是一套完整的解决方案，是企业抓住私域红利的有力抓手。

这两年，无论是做生意还是做营销，都离不开“私域”这个词。2019年是“私域流量”崛起之年，2020年是私域流量爆发元年，私域成为一个新的风口。随着私域的常态化，企业对于私域的价值认知不断成熟，玩法也需要进阶。

今天，坐拥6亿DAU的抖音私域正式亮相，与之相匹配的企业号升级到2.0。抖音私域为行业对私域的认知提供了一个新的视角，而企业号2.0则给出一套完整的私域解决方案。

“抖音私域构建了一个以粉丝为中心的商业飞轮”，巨量引擎企业经营业务负责人穆建鑫表示，在流量到生意的原有基础上，抖音私域更加充分地发挥了粉丝的能量。

“私域无效论”下，行业呼唤“标准模式”2020年是私域快速发展、演进的一年。

一方面在企业端越来越重视私域的构建。仅以抖音平台来看，抖音企业号已经突破800万。截至2021年6月，粉丝是数百万以上的企业号账号数量同比增长165%。2021年1月至6月，企业号商家直播次数涨幅为34%。

另一方面，在用户端，用户在私域中与企业沟通也逐渐成为一种新的行为习惯。同样来自抖音的数据显示，接近9成的企业号活跃用户对于抖音企业号的品牌效应表示认可，超65%的企业号活跃用户认为企业号发布的内容会影响到对该品牌的看法。

在存量竞争时代，企业经营重点从“注意力经济”转向“全局化”经营思考。所以私域运营不再是锦上添花，是企业降本增效必选项，私域运营已经成为众多企业经营的必要能力。

任何一个新事物，都有一个成长、成熟的过程。即便经历了2020年的爆发，私域今天的发展还是处于初级阶段，或者说是粗

放运营阶段。企业越来越重视，甚至组建团队来运营私域，但是你会发现很多企业做得远远不够好，甚至有的企业看不到效果。

有些企业是对私域理解不深，认为找个主播就能获得私域流量，也有些人认为私域就是通过微信拉人、建群。当他们这些动作都做了，发现对生意并没有明显的拉升效果，他们就开始怀疑私域的价值。也有的企业运营私域没有长远规划，急于“收割”，重营销轻服务，短期获利后反而失去了粉丝的信任。

还有的企业很迫切运营私域，但却没有方法可寻。尤其是中小企业，由于缺少可复制、参考的私域运营模式，缺乏全局视与数据化分析，很难真正布局私域运营之中。随着私域的重要性不断提高，以及诸多企业在私域上的摸索不断加深，私域运营呼唤“标准模式”。

从初级阶段的情况来看，主要有两方面的问题：一方面是认知。对私域的认知不充分、不深刻，因为认知的偏差所以私域运营的效果不理想；第二方面是行动。有迫切需求，但是不知道该怎么玩，没有完整的、配套的工具，无从下手。在私域概念热的背后，也有一种私域无用论悄悄蔓延。

私域作为一个新的风口，正在不断完善和进阶，此次抖音私域的提出以及企业号2.0解决方案，就是从认知和行动两个方面助推行业向前演进。

抖音私域的获取主要是两个来源：一是公域流量，通过短视频、直播等内容获取公域的流量。二是商域流量，通过信息流广告、DOU+、千川等投放获取的流量。这些流量背后是企业“发生关系”的用户，比如与企业互动过，或者是关注了企业号，或是领取了优惠券，也可能是购买过企业的商品和服务。这个循环形成了抖音私域独特的商业飞轮：以粉丝为中心，通过服务粉丝，在经营好私域流量的同时，驱动更多的公域和商域流量，从而带动更多的生意。透过这个循环，我们更加深刻认知了私域的价值——生意新增量的来源。

这也让我们看到抖音私域的三大特征：

第一是强获客。基于抖短视频、直播等多重内容形式，以及AD告、千川告、DOU+等多种商业产品，能效提升企业商家的获客效率。

其次是正循环。在抖音的推荐机制下，企业号内容在信息流里能直接触达核心粉丝，更容易带来转化和有效互动，并进一步帮助企业撬动更多的曝光和推荐。通过核粉丝公域提权和商业广告投放提效，抖私域还将反哺公域和商域流量，从而提升商业广告投放效率。正循环让公域、私域、商域三域一体，激发了流量活力。

“我个人认为公域与私域联动这件事是最有价值的，因为它会使你获得的生意不是乘以2，而是平方倍数的增长。”穆建鑫认为公域与私域的双向促进价值潜力巨大，这也是抖音私域与其它私域最大的不同之处。

第三是高效率。借助抖态多样化的触达方式和优质内容，以及平台提供的丰富的转化工具和组件，企业品牌、商品、服务等信息能以多样的触达方式传递出去，促成生意即时、随地发生，为企业商家带来更的转化效率。

更清楚私域的真正目标，不是简单的关注、建社群，而是深度挖掘粉丝价值，找到生意的新增量，并且是持续、长久运营。

对于企业而言，他们除了正确认知私域，更需要有明确的方法论、有工具、或者是有效的路径，实现私域运营的目标。

● 从沉淀到转化，一个平台就是一盘棋，抖音私域经营三步走：

第一步，私域沉淀，公域、商域、外域流量引入，沉淀至私域。

第二步，私域留存、活跃，主页、订阅、私信、群聊、crm、dmp等产品能力，结合内容设计、活动策划、服务建设，共同促进粉丝的留存与活跃。

第三步，私域转化，针对留资、交易、裂变三大转化场景，我们提供了丰富的经营工具，促进高效转化。

● 亲密关系有标准化的运营工具：

对用户的运营，不是千篇一律。抖音企业号2.0将粉丝进行“真爱粉、好感粉、路人粉”的精细分层，让企业识别每一个粉丝的亲密状态，制定差异化的沟通策略，结合客户关系管理系统(CRM)和数据管理平台(DMP)能力，全新升级订阅、私信、群聊场景的触达与转化能力，整合所有能高效触达用户的通道，不断提升核心粉丝的占比，让企业拥有更多真爱粉。而后，粉丝经营得好，能够反向促进公域和商域，实现流量分发的提权提效以及流量采买的精准有效。这里面体现了沉淀、反哺、触达的方法，给“人”的关系运营提供了标准化工具。你会发现，私信、群聊这类功能越来越普遍地出现在抖音的应用中。

● 生意的发展策略可以实现更高的自动化、智能化：

关于智慧经营，则是抖音提供的一套功能完善的私域经营管理系统，能够让企业的经营更简单、更高效。这套系统完全是基于大数据的可视化系统，让企业对经营状态一目了然，并制定合理目标。然后，根据现状与目标，可以给出智能化的经营策略，在完成业务后企业可以得到激励。在后期还可以进行数字化盘，一方面是对经营结果的监测，另一方面是通过科学复盘不断提升运营效果。

“抖音私域风口正当时，用心投入方能占先机。”河南腾发汽车销售服务有限公司董事长苏志伟是在抖音平台上第一波吃到红利的企业，他的心态代表了很多企业。

企业号推出有三年时间，抖音平台本身也在经历着快速的变化，比如去年实现流量的爆发式增长，达到6亿DAU，使得这个平台可以承载更多的东西。再比如去年抖音端内增加了电商环节，端内从内容到生意的闭环形成。与此同时，企业号的工具与产品越来越多。所有这些特质使得抖音成为当下最适合私域运营的平台。

在这个时间点上，抖音私域概念逐渐完整，企业号2.0解决方案更加丰富，抖企业号开始把私域运营带上路标的快道。



嘉盟地产 UnionPlus Realty

1-084

全职房地产经纪人

MD、VA、DC 执照





王志浩

Owner/Principal Broker

公司: (301)309-8859 手机: (202)276-6928

传真: (301)738-8158 免费: 1-800-908-5188

email: hallwang1688@yahoo.com 维州: (703)688-3298

服务特点

- 二十年以上房地产买卖经验
- 在全部买卖过程亲自把关
- 多项优惠购屋计划
- 客户换房时卖房本人只收1%佣金
- 第一次买房者将获免费赠送本人执笔的买房必读宝典《购屋指南》

地址: 751 Rockville Pike, #27-B, Rockville, MD 20852 本公司诚征经纪人, 全职、半职均可



叶黎

Li Ye

Broker/Owner

202-271-8066 (C)

301-292-1000 (公司)

E-mail: liye@remax.net

Licensed in MD, VA and DC



华府首家华人创办的RE/MAX房地产公司诚聘新经纪人

- 诚邀房产经纪加盟
- 全国联网, 环球客源
- 免费定制个人网页
- 定期业务培训
- 交流成功案例
- 一流办公设施
- 专业规范管理







Samantha He 何青

240-686-5588

samantha.q.he@gmail.com



Jay Yu 余海豪

301-529-3985

Yujayhomes@gmail.com



Ana Maria Carretero

301-740-5488

amcarr07@yahoo.com



Betty Tang

240-988-6110

chengbettytang@gmail.com



Elaine Wu

240-704-2008

elainewu.realty@gmail.com



Jing Liu 刘景

301-215-0629

jingliuhomes@gmail.com

地址: 17B Firstfield Rd., Ste 208, Gaithersburg, MD 20878 5-035

鸿运贷款公司

FORTUNE MORTGAGAE

CO. (NMLS# 201418)

PRESIDENT 王立明 (NMLS# 206213)

JOE WANG TEL: 301-309-1818

各类房屋贷款

信用第一 文件保密 快捷通过

最新推出适合医生职业的贷款项目

5% down, no MI, no Point,

3.125% for 5yr Arm

另有 80/20 100% LTV 产品, \$0 首付, no MI