

10大平台引流SOP



小红书

引流触点：账号简介、笔记/视频评论区、个人私信、群聊、直播、小红书号、签到封面

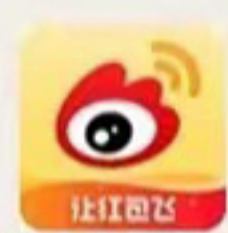
注意事项：在平台规则内合理引流，避免被限流。多为露出公众号、微信账号引导添加。



知乎

引流触点：账号签名、回答/文章/想法、评论区、私信、直播

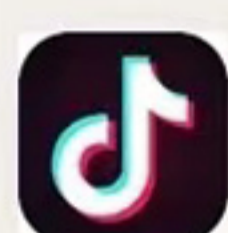
注意事项：可引导关注公众号、个人微信、QQ号、直接跳转QQ群。



微博

引流触点：账号背景墙、账号简介、视频、评论区、私信、微博、文章、问答、粉丝群

注意事项：较为开放，可直接通过链接跳转，快速引导粉丝关注私域。



抖音

引流触点：账号背景墙、账号简介、视频、评论区、私信、抖音小店、粉丝群、直播福袋、客服回复

注意事项：流量判定核心为产出优质内容，爆款时注意抓住引流时机，优质引流赛道。



快手

引流触点：账号背景墙、账号简介、视频、评论区、私信、快手小店、直播、粉丝群

注意事项：流量判定核心为产出优质内容，爆款时注意抓住引流时机，优质引流赛道。



B站

引流触点：账号签名、问答、文章、评论区、动态、直播

注意事项：年轻高垂直社区，注意账号定位。动态可直接发布营销内容。



公众号/小程序

引流触点：搜一搜品牌展示、菜单栏、模板消息、图文内容、客服消息、自动回复、付款后跳转、公众号广告。

注意事项：内部赛道，公开引流私域，注意合规即可。



朋友圈

引流触点：广点通、粉丝裂变、多矩阵账号互导、异业合作导流。

注意事项：优化朋友圈海报设计、广点通落地页展示设计。



视频号

引流触点：个人介绍、私信、视频介绍、直播、评论区链接跳转公众号扫码。

注意事项：直播展示二维码有时会被警告，实测仅一次警告，无其他影响，自己人有话好说。

常用引流诱饵



虚拟利益

优点：0成本

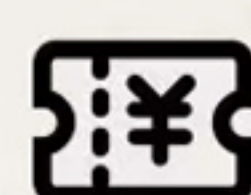
免费课程、录播视频、教学视频
福利社群、1V1售后
资料包、工具包、安装教程
等等



实物利益

优点：强感知

体验装、产品小样、新品赠送、赠品、盲盒、福袋、实体书本、玩偶、钥匙扣等等
根据行业有不同选择，根据客单价、复购率估计实物引流成本。



权益利益

优点：低成本，促复购

无门槛代金券、满减券、随机抽奖、随机免单、包邮券、会员体验权益、新品体验名额、红包返现等。