### 王九山：正儿八经地聊聊四步流量密码

今天就正儿八经地聊聊一套标准化可重复的获客模型。

这套方法一般都是收费1000的，要是给培训师去讲的话。

其实就是一个四部曲，也并不复杂，讲师可能讲的就比较复杂。

一、人群。比如我想要引流想搞私域的创业者，那我最理想的人群就是有这方面的需求，而且是有购买力的人群，比如品牌方，电商老板，知识付费教育培训行业的老板等等。我是所有类型的行业的私域都会玩，所以基本上都是通吃的，但是就是选择有钱的老板重点服务就行了。

二、渠道。我找客户的渠道比较简单粗暴，就是混群，混圈子，然后就是朋友转介绍，客户转介绍，有资金加入一些付费社群最好，没有预算的话混一些免费的同行群也是可以的，圈子大了，什么鸟都会遇见。这是最适合新手的简单可复制的流量渠道。我曾经就靠群流量这个渠道变现超过千万。

三、诱饵。设计怎样的诱饵能抓住潜在客户的注意力？我的诱饵就是:全套私域流量运营SOP表，想要领取的私我。就这么简单。实践证明，一个200人群，好的话可以引流20多人加过来，当你群多的时候呢，那就更多咯。有的人说，那万一被踢出群咋办，如果是免费群，也就无所谓了，如果是付费社群，我另有办法引流。

四、筛选。很多人搞流量没有这个动作，其实筛选大于一切。没有筛选的流量也是无效流量。流量进来之后怎么做筛选？我是直接付费筛选，用一个诱饵产品做筛选。我做了两个动作，一个是自我介绍，发一篇人设文，然后直接成交一个诱饵产品，比如19.9红包交个朋友即可领取全套私域流量运营SOP。就这么简单。

九山老师是追求高效的人，抓潜，成交，追销，裂变，尽可能一步到位。

当然，我也是随缘的人，懂的人就懂了，我不会做太多解释，但凡有不同的认知，我都不会去做教育，或者做任何回应。成年人的世界，只有选择，只有交情，不论对错，更多精彩内容添加微信876193。