



关于阳光商业社群联盟的构想

朱跃峰-有信仰的私域流量赋能者

2019-9-6



说说最近的热词-私域流量

简单说，企业可以反复触达，重复使用的流量，就是他的私域流量

微信公众号、微博、抖音、甚至邮件，都是你的私域流量池。

但微信个人号，是目前国内最好的私域流量池。



为什么要运营你的私域流量

流量太贵

商业模式的变革：从物以类聚到人以群分

个人和企业，都应该成为其目标客户群体在特定服务领域的KOL。从信任到信仰，这是未来商业的本质。



谈谈私域流量的信仰

1、不堪回首、不迟持续的必经之路：

过去大多数微商及一些黑灰产行业在微信个人号上疯狂营销割韭菜的行为，极大破坏了微信的生态。他们是流量的变现者。

2、拨乱反正，共同打造社群运营的健康生态

----有温度

----可持续

----合规

----合作共赢



微信生态下的商业模式构想

1、技术层面：

对技术应用的场景进行严格的审核和持续的监控。
对认证通过的应用，提供更多的微信基础能力接口

2、商业层面

打造行业标杆客户的微信社群运营的示范应用
鼓励成立阳光社群的企业联盟
对认证企业提供更多的支持，并打造出企业专属运营服务的商业模式



阳光社群联盟的实践

Wechaty开源社区，是否能诞生更多健康、有创业的基于微信生态的应用？

我们对于应用的开发者，也可以做严格的准入审核和认证。

商业层面

先行先试，主动参与打造社群运营的行业示范案例
发起成立阳光社群联盟，企业、服务商、运营者、开发者甚至用户KOL，共同来实践，并逐步与腾讯形成深度的协作关系。



所有的商业行为，都是在生态的框架中的，我们做基于微信的聊天机器人，
所以，这是我们共同的事。

拥抱变化，推动变革，我们有责！



一个关于阳光商业社群联盟的构想

朱跃峰-有信仰的私域流量赋能者

2019-9-6



一个关于阳光商业社群联盟的构想

朱跃峰-有信仰的私域流量赋能者

2019-9-6