

## 微信引流：7 个技巧从微博上找到精准用户微信群

如果你还有印象，应该还记得一碗梁粉前段时间写过的一篇文章：



《微信引流：怎样找到精准用户微信群？这里有 10 个方法！（收藏专用）》（[点击链接阅读原文](#)），里面提到了找到精准用户微信群的 10 个办法。

很多朋友在后台私信，觉得对每一种方法介绍得不够详细。

那么今天咱们就以微博为例，聊聊从微博上获取微信群要注意的地方：

因为，微信群的二维码有这么两个特征：

1. 七天有效期后无法扫码
2. 满 100 人后无法扫码

所以，你得找尽可能近期的二维码，才有高概率可以直接扫码进。

那么，在微博里，这个搜索的高级选项：

如果，你找到的二维码大多已经失效了，试试调节一下这个高级选项里的时间。

如果我要找到特定行业的微信群，那么可以这么来操作：

扫码入群+（你的限定词）

举个例子，一碗梁粉想找到球迷的微信群，该怎么操作，直接看截图：

搜索的时候，其实应该还有关键词的各种变体，一碗梁粉来举几个例子：

入群,?

审核入群

拉你进群

拉你+进群

加入社群

申请入群+(行业词)

扫码入群+(行业词)

扫下方二维码入群+(行业词)

影视/传媒/文化/艺术行业社群

为什么会出现上面的组合？这是因为：

1. 每个人的用词习惯不一样，比如：有的人喜欢用"入群"，有的人喜欢用"加群"
2. 越长的限定，搜索到的结果越少，但也就越精准，即长尾关键词

换位思考一下，如果你是千千万万的微博用户，他们会以什么样的形式来表达微信群的说法？

很多情况下，你扫的二维码显示入群已满，怎么办？

通常情况下，微博博主会留下微信号，供你添加，或者让你私信他，然后再拉你进群。

曲线救国，也是很好的办法不是么？

看这个：

一般来说，你的个人微信一天所能进入的微信群只有 10 几个。

如果，一碗梁粉想做 1 个亿美金的生意，需要 10 万个群怎么办？

那就多准备几个号不就成了吗??

日积月累，相信一碗梁粉，你一定有靠着微信群挣钱，在纳斯达克敲钟的时候。

在一碗梁粉测试的一些搜索结果来看，还算精准。

每个群的活跃度不定，但是每条微博实际上已经帮你做了内容筛选。

也就是说，看到这条微博才扫码进群的人一般来说就是你的精准人群。

哦，对了，忘了说，除了微信群，你还能在微博上看到很多QQ群的入口。

从QQ群可以找到微信群吗？完全有可能。

怎么做？从QQ群的群主或者成员的QQ号入手。

。

还有陌陌群：

同样的曲线救国策略。

看到这里，一定有人要问了，进这么多微信群干什么？

在一碗梁粉看来，至少有这么几个好处：

a.作为裂变时候冷启动的量。

b.作为个人号的精准流量入口。

c. 作为纯投放资源，对接广告商，此处按下不表。

渠道越多越好，不是么？

以上，一碗梁粉就聊到这里，希望能帮到你。