

# 数字化私域流量 SCRM微信管理系统开发

产品名称	数字化私域流量 SCRM微信管理系统开发
公司名称	广州中杰信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲保利世贸E座1606-1610
联系电话	020-28185216 13532417976

## 产品详情

### 一、企业微信是营销化的必备工具，企业微信注册则开启企业营销化

今年，谈及企业微信时，都会附带“裂变营销”、“商业化”、“私域流量”这样盈利性的词语。科技的发展让企业更加重视到了客户资源的重要性，传统的微信保留客户信息既不安全也不全面。腾讯也发现了这一现象，开发出了企业微信，帮助企业有效管理客户资源和规范员工行为。

### 二、企业微信的由来

腾讯开发微信是用于人们的日常社交，但随着注册使用的人数越来越多，很多人开始利用微信打广告、拉社群、群发消息等方式去触及有意向的客户。这样的现象，相信你我都不陌生，每天打开朋友圈，满屏的广告。同样，腾讯也发现了这一现象，开始极力打击微信个人号营销行为，比如：封号、限制等等，这也就导致客户的积累，很容易在一瞬间化为乌有。而企业微信则是助力推企业使用企业微信去沉淀用户促成的局面，把客户资源掌握自己手中，不受外界因素影响。

### 三、企业微信的生态

目前，企业微信真实企业与组织数已经超过550万，活跃用户数也超过1.3亿，服务和连接的微信用户数已达4亿，企业微信是唯一能和微信用户互通的商业办公工具，而微信生态12亿用户将为企业微信以及全行业带来更多增长触点。企业微信丰富了“人即服务”能力，在帮助企业更加高效地沉淀和服务客户能力上持续升级：客户群人数上限提升至500人，并支持离职、在职继承和互通开放能力进一步深化升级，让企业拥有更加便捷的社群运营途径，客户服务更高效。同时，企业微信将提供12亿数字化扶持基金，重点用于帮助教育行业、区县政务行业和中小企业实现数字化。而在开放生态方面，企业微信开放接口达540个，累积接入系统总量1191万个，合作伙伴突破8万家，相比去年增长4倍。企业微信将以更多维的合作形式，与合作伙伴更紧密，积极上线能力，更好地服务企业客户，助力企业数字化。

#### 四、数字化营销破局点——企业微信SCRM垂直赛道

在2020年这一特殊年份，“私域”因疫情成为企业数字化营销的破局点，在未来流量抢夺战中，私域必将成为增长运营的标配。而企业微信则是私域流量运营选择，很多企业都已经认识到并布局企微私域运营，这也是对存量市场价值进一步挖掘的关键契机，如果能早日布局必将优先享受到客观的流量红利。

#### 五、企业微信的核心优势

企业再也不用担心客户资源会变成员工的个人资产，不用担心员工离职后把资源带走，因为企业微信可以做到离职时可以不经客户确认就自动分配移交给新员工，完整的保留了客户资源。企业微信更是企业品牌的象征，在添加好友时，自动显示公司简称，让客户信任你。除了信任感，还有服务体验感同样很重要，企业微信可以将用户的喜欢、身份信息等资料做好分类，针对不同的客户采取不同的营销策略，让客户信息更加精细化，客户体验更加优质。如果你想要微信营销转化，不妨试试企业微信。