

# messenger和whatsapp哪个更好用？ whatsapp如何扩展精准客户

产品名称	messenger和whatsapp哪个更好用？ whatsapp如何扩展精准客户
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	开户代运营:@ 开户代运营:互利互助 开户代运营:@8
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

## 产品详情

Facebook Messenger是一个提供文字和语音服务的即时通讯软件 / 应用程序，于2011年8月9日发表，用户可以透过网站或移动装置向其他用户传送文字、图片、动画、语音和短片等多媒体讯息，而无需额外付费。于2014年11月，Facebook表示，Facebook Messenger已有约12亿用户

WhatsApp营销做的特别好的客户，都解决了三个核心问题：

一、使用科学的方法筛选出了WhatsApp客户

第二、WhatsApp客服跟销售账户能够保证的安全

第三、重视WhatsApp私域流量运营策略与经验积累

接下来，我们就这三个核心问题，来了解一下如何进行WhatsApp营销与引流？

一、科学地筛选出WhatsApp客户

做营销，如果客户没找对，即使再勤奋的团队去打，也会事倍功半。

做WhatsApp营销也是如此，首先要做的就是筛选出自己的目标客户，用WhatsApp去触达与筛选。有两个思路可供选择，一个是通过平台的大数据广告分发进行筛选，常用方法比如用Facebook，Google广告投放，利用平台人物画像与广告素材触达用户后，把意向客户引流到WhatsApp上；另一类是私域流量池进行筛选，比如通过WhatsApp拉群，通过Facebook个人号私域流量矩阵，把意向客户进一步引流到WhatsApp的群或者成为个人好友，从而筛选出来。

第二、WhatsApp客服跟销售账户能够保证的安全

WhatsApp账户一般分为引流账户与客服（销售）账户，WhatsApp引流账户生生灭灭无穷尽，达到引流目的就行了，终都难逃一死，终归是个ROI的问题。但是WhatsApp客服与销售账户是万万不能出事的，出事儿了，轻则几个客户失联，重则损失几十万上百万都有可能。国内微商做微信私域运营，整个公司的命运都与微信号绑在一起。用WhatsApp做跨境私域流量运营也是一样，要保证WhatsApp客服与销售等私域运营账户的安全性。

在这里，建议是多个WhatsApp账户分流引流，坚决重要的账户资产只接受被动引流且分流。此外，多账户参与运营，销售与运营人员在运营的时候，提高运营效率是必然的刚需，比如账户安全多开，自动聊天机器人功能，聊天话术的备份，还有客户管理等等。

### 第三：重视WhatsApp私域流量运营策略与经验

积累WhatsApp营销与运营，如果能完整地执行好以上两步，那么基本上安全地获取流量是不成问题了。但是如何做到运营效率高，变现能力强，就一定要注意运营策略与经验积累。比如客服销售的话术打磨与复盘，产品销售策略地执行与复盘，社交电商方法论的执行与复盘等等，一个好的运营策略，一定来能不断把打法优化地更，团队的效率也高。一、性质不同

1、 Messenger：MSN Messenger 是微软公司推出的即时消息软件。

2、 WhatsApp Messenger：WhatsApp（WhatsAppmessenger）是一款手机用户使用的、用于智能手机之间通讯的应用程序。

### 二、作用不同

1、 Messenger：使用MSN Messenger可以与他人进行文字聊天，语音对话，视频会议等即时交流，还可以通过此软件来查看联系人是否联机。

2、 WhatsApp Messenger：本应用程序借助推送通知服务，可以即刻接收亲友和同事发送的信息。可免费从发送手机短信转为使用WhatsApp程序，以发送和接收信息、图片、音频文件和视频信息。

### 三、特点不同

1、 Messenger：MSN Messenger 界面简洁，易于使用。

2、 WhatsApp Messenger：可分享地址、交换联系人信息、设置个人化墙纸、通知铃声、横向显示模式、\*的信息编发时间记录、电邮聊天记录,并可同时向多位联络人播送信息和多媒体信息。