

非凡社群助手微信营销对企业的价值微信crm企业营销

产品名称	非凡社群助手微信营销对企业的价值微信crm企业营销
公司名称	河南商企推网络科技有限公司
价格	999.00/件
规格参数	
公司地址	淅川县龙城街道上集社区（注册地址）
联系电话	17638350532

产品详情

疫情的不时爆发仿佛已经成为常态，但是企业仍旧需要生存，线上工作也开始成为主流，越来越多的企业开始使用企业微信办公，来避免在遇到又一次疫情的时候被打个措手不及，但是企业微信工作仍旧达不到企业的管理目标，无法及时跟进的工作进度，无法实时监控员工对接客户过程中的违规聊天，无法立马查看员工私收客户款项是什么原因，所以更多的企业选择使用微信管理crm系统，借以帮助公司管理员工的工作微信情况。

企业微信crm营销系统部分功能点：

一：微信营销crm实时监控聊天记录。通过企业微信crm软件，企业老板可以针对员工和客户聊天的语言+文字+图片+视频+链接+红包记录实时监控，会话记录留存。

二：企业微信管理crm敏感词提醒。假如企业员工做出拉黑客户、辱骂客户、让客户加小号、私下转账、夸大承诺等行为，企业管理员设置相关的敏感词后，在出现以上情况都可以实时防范。

三：企业微信营销crm及时回复。如果企业的员工人数较少，对接客户较多，但是需要每天对接回复的客户过多，重复性的问题话术都可以被保存在微信crm系统中，确保工作效率。企业管理员也可以直接在后台设置客服统一话术，让每个人的话术流程化更标准，让客户对企业员工的信赖度更高。

四：crm管理软件渠道活码引流。crm管理系统可以在不同的广告平台设置不同的二维码，不同的客户扫一扫之后又可以安排不同的客服对接，让客户享受到更加**的对接模式。

五：企业微信crm个性化定制。不同渠道来的客户都可以设置不同的欢迎语，让打招呼更能够让用户增加信赖感。

六：crm营销侧边栏。通过管理微信crm系统，可以配置方便直接发送的资料，提高客服对客户的服务效率。

随着移动互联网的发展，企业营销向移动互联网营销转移

1.

腾讯正在打造一个超级微信生态

据腾讯和微盟报告，微信通过搭建集社交、娱乐、O2O、资讯、电商、金融和生活服务等等于一体的一系列生态体系、生产内容，打造O2O闭环，建立智慧城市并将平台开放，使得第三方能够在微信生态中发挥更大的作用，共同维护微信生态。微信围绕用户需求进行综合性渗透，通过建立用户移动化生活的基础高频场景、垂直化场景等很好的吸引用户、留住用户，增加用户黏性。

2微信快营销伴随着微信迭代而迭代

微信快营销，是指基于微信平台进行的营销，包括粉丝互动、产品销售、产品推广、公共关系维护、品牌形象塑造、客户服务等一系列营销形式。微信*先连接个人，之后开始连接企业，现在用小程序连接服务。随之微信营销兴起，第三方微信营销平台登场，公众号、朋友圈和小程序的繁荣增强了微信的媒体属性及商业属性，其后微信营销走向多元化，微信快营销也是为此而得名。基于微信开放平台提供丰富的企业营销插件，包括基础展示类、互动营销类等，形成了以企业为中心的“展示——互动——沉淀——交易——分销——客服”等微信营销闭环，企业能够自主使用第三方营销插件来实现与粉丝的互动、管理、商品展示与交易，同时还可以通过微信及硬件等连接线上和线下。

3多样化的微信广告发展迅猛

笔者预测，2018年微信生态广告将达到800亿元。伴随着微信生态开放及移动技术的迭代，微信营销形式越来越多样化。*基础的是展示型广告，互动营销上升也很快，因为这种广告形式用户体验较佳；微信生态亦诞生了基于移动特性的广告形式，如H5、互动游戏。此外，在微信支付的基础上，微信生态内形成了自己独特的电商营销方式和交易闭环。展示类：文字链，Banner，关注或下载卡片，公众号内容，朋友圈图文等。富媒体：游戏插件，SNS分享裂变，重力感应（试驾体验），优惠券下载，视频播放，摇一摇，吹一吹，刮一刮，H5等。活动类：线上发起参与活动，组织线下活动，扫一扫与线下二维码互动等。腾讯社交广告，日流量120亿元，2017年，腾讯广告收入有望达到400亿元，微信广告收入有望达到170亿元。腾讯社交广告产品包括：朋友圈广告；公众号广告；联盟广告；QQ广告；QQ空间广告。企业的广告将呈现在微信朋友圈、公众号、QQ等多种广告场合，这有助于企业推广移动应用、本地生活服务、品牌活动，增加在线销量，获得潜在优质粉丝关注。其中，微信自有广告以朋友圈和公众号展示广告为主。

4 公众号营销和公众号+营销

2016年微信公众号数量超过2000万个，公众号以其平台的开放性成为企业和用户的重要连接，数据显示19%的用户关注了企业商家的公众号，而已有53%的中小企业，开始在微信公众平台上进行资金投入和渠道维护。微信支付及公众平台的各种开放功能真正实现了人与商业的连接，企业的内容价值、服务价值得以提升。