

非凡社群助手微信crm企业营销企业微信营销策划

产品名称	非凡社群助手微信crm企业营销企业微信营销策划
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

尽管企业微信有许多营销运营功能能帮助我们开展营销，可是这个功能还不够全面。为了保证营销效果，还要企业微信crm的支持。

为何公司需要企业微信crm？

很多公司使用企业微信开展营销的时候应该发现了，尽管企业微信有欢迎语.消息群发.客户群防骚扰.营销运营功能，如客户群自动回复，但这些功能依然相对基本不够完善。

虽然企业微信能在一定程度上协助员工减少工作量，提高运营效率，但提升客户经营、客户转换率和回购率还远远不够。这时，我们应该使用企业微信crm来协助员工经营客户，提升企业微信营销效果。

在了解了企业微信crm的功能以后，很多朋友都很关心什么企业微信crm使用便捷，有什么功能，点镜crm带您了解一下。

可以应用企业微信点镜crm，因为其具有以下功能，能够助力企业提升营销效果：

- 1.客户肖像。它可以帮助员工清晰地判断客户的意图，开展**的营销活动.客户标签.客户来源.客户是否打开文件，协助员工准确判断客户的意图，开展**的促销，提升销售转化率。
- 2.自动标签关键词。开启信息存档功能后，管理员可以在后台设置关键词和相应的标签。只要这些词出现在用户的聊天中，点镜crm相应的标签会自动贴上客户标签，完成客户标签的自动管理，使客户肖像更为智能**。
- 3.客户生命期功能。添加多个客户时，通常不及时跟进，容易造成客户外流。应用点镜crm客户生命期功能，可以将客户转化成几个阶段，让员工查验各个阶段的客户数量及跟踪，及时跟进，协助客户转型。

如今，越来越多的企业在企业微信上打造自己的私域流量池，企业微信的生态变得更加多样化，微信客

服务和连接视频号成为品牌连接消费者的新触角，连接企业上下游功能进一步提升企业合作效率。“企业微信+点镜crm”借助企业微信强大的流量生态优势和客户营销、销售、服务方面的综合运营能力，可以实现前端营销的精益和销售，服务于整个业务价值链的闭环管理。

企业微信营销策划

1、好的鲜明的头像

就像微博营销中，也需要一个有特色的鲜明头像一样。企业微信营销的**个技巧就是设置一个好的头像。一般草根微信都是采用比较个性的头像，有些很夸张怪异，企业则要更加稳重一些，因为你毕竟是企业不是个人。*常用的就是企业的LOGO，企业的名称，企业的商标，企业的建筑物等。这些才能**眼就让人认出你的企业。

2、善于使用位置签名

微信结合了LBS功能，在微信的“朋友们”选项卡中，有个“查看附近的人”的插件，用户可以查找自己所在地理位置附近的微信用户。系统除了显示附近用户的姓名等基本信息外，还会显示用户签名档的内容。商家也可以利用这个免费的广告位为自己做宣传，甚至打广告。这个位置签名是企业必须好好利用的，这也是一个技巧。

3、推销自己的二维码

现在微博上很多大号，无论是企业还是个人都在积极的宣传自己的二维码，推广自己的微信。因为，在微信中，用户可以通过扫描识别二维码身份来添加朋友、关注企业账号。那么企业可以设定自己品牌的二维码，用折扣和优惠来吸引用户关注，开拓O2O的营销模式。

4、微信开放平台

利用微信开放平台，应用开发者可通过微信开放接口接入第三方应用，还可以将应用的LOGO放入微信附件栏中，让微信用户方便地在会话中调用第三方应用进行内容选择与分享。

5、玩转漂流瓶

漂流瓶的主要功能和玩法:

“扔一个”，用户可以选择发布语音或者文字然后投入大海中，如果有其他用户“捞”到则可以展开对话;

“捡一个”，顾名思义则是“捞”大海中无数个用户投放的漂流瓶，“捞”到后也可以和对方展开对话，但是每个用户每天只有20次捡漂流瓶的机会。

6、广告可以用说的

用户偶尔会厌倦了发消息打字，发视频又过于耗费流量，既如此，用微信发送音频信息，就确实是省时省力又省钱的信息传递方式。

7、微信公众平台

*近开放的微信公众平台，真正是无门槛。每一个人都可以用一个QQ号码，打造自己的一个微信的

公众号，并在微信平台上实现和特定群体的文字、图片、语音的全方位沟通、互动。

微信公众帐号可以通过后台的用户分组和地域控制，实现精准的消息推送。普通公众帐号，可以群发文字、图片、语音三个类别的内容。认证的帐号则有更高的权限，不仅能推送单条图文信息，还能推送专题信息