

非凡社群助手企业微信营销公司企业微信私域营销布局

产品名称	非凡社群助手企业微信营销公司企业微信私域营销布局
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

基于企业微信的数字化私域营销效能提升项目建议书一、项目需求分析（一）趋势分析1、数字化转型是银行高质量、可持续发展的必然选择。营销数字化转型是银行开创高质量发展的必答题，是把握大势的必然要求，如何搭建全面的销售渠道，同时提升覆盖全民的创新营销渠道，是转型发展的必然选择也是实现降本增效、产能提升的重要环节。2、传统单向客户经营方式面临窘境，需创新客户服务渠道和方式。智能手机覆盖已达10亿用户，客户离柜率逐年递增，连续两年增长率在10%以下业内多款网银APP月活同比下降，客户经营难度明显。一线网点客户经理管户量大，通过传统电话渠道、网点、网银、手机银行的单向经营，客户触达覆盖面低，触达率低，效率大幅下降。大量的存量客户仍然存在客户数据维度少、更新不及时、信息不整合、员工分析应用难等问题，无法达到精准化营销的需求。3、布局私域营销趋势利好，但落地过程中又难点重重。私域运营框架缺：私域营销体系规范、营销策略框架、岗位、评价和可落地的私域营销动作没有明确标准；私域管理工具少：如何实现批量添加客户，没有差异化、多样化、体系化的推送素材，过程中对理财/客户经理的营销管理缺乏工具。运营效果评估难：运营活动的过程指标少，运营策略指导，难以持续跟踪评价运营成效。私域运营支撑弱：全渠道、全场景的引流和赋能，缺乏不同场景的营。（二）需求聚焦1、选择企业微信作为银行和客户的私域营销连接器，前端引流和后端转化效果更加显著基于对调研信息和银行经营转型趋势的综合分析，企业微信布局私域营销是当下的**选择。相较于传统的批量短信触达客户，企业微信在个人对话或者社群推送中的打开率大于40%，在存量客户触达方面形式更加多样，且承载信息量也更大；相较于公众号和小程序的被动营销，企业微信可以实现客户标签化管理和内容精准推送，在主动沟通、客户社交粘性培育方面更强；相较于手机银行等APP的使用情况，企业微信可以直接连接微信，契合当下大部分客户高频使用微信沟通、阅读、工作的习惯。同时可以自定义应用功能，扩展营销辅助功能，企业微信由企业背书可以赢得更信任、更及时、更满意的服务和认知。2、赋能分支行私域营销客户经营能力，实现人效和业绩双提升目标I强化重点服务客群经营能力，通过企业微信丰富的素材库提升重点客群推送内容频率和精准度，助力客群粘性提升；I扩大存量客户的触达激活范围，通过短信+电话（AI/人工）+RPA的方式实现白金级以上存量有效客户私域引流企微添加转化目标20%；I提升线上社群和活动经营效率，每家支行落地1场线上社群经营活动，**支行结合特色客群增加落地1个特色社群经营，如代发社群、商户社群、居民社群等；I企微新客户拓展，项目期间每家**支行实现新增1000+企微私域客户沉淀；3、沉淀体系化的私域营销模式，助力银行私域运营有章可循、有器可用I私域营销顶层设计：从认知、人员、制度、资源、方法、工具、环境等多方面进行规划，并形成标准文件；I营销SOP沉淀：涵盖私域营销运营制度、客户运营SOP、社群运营SOP、内容营销SOP、线上活动开展SOP等；I素材库沉淀：全面完成日常营销的文字、图片、链

接、权益活动等素材库内容沉淀。|业务转化：结合行内2022年重点业务指标，梳理企微私域营销业务转化路径并落地实战应用；|客户标签管理SOP：沉淀客户智能化标签管理体系和精准推送SOP；|社群运营SOP：针对不同层级、不同类型的社群全流程运营标准和规则；|企微操作手册：企微前中后台人员的操作规则、流程和相应的话术等；自从微信官方推出企业微信后，很多做私域的企业纷纷将客户从微信引流到企业微信上运营，那企业微信相比微信在营销方面都有哪些优势呢？企业该怎么通过运营企业微信进行营销？企业微信营销的优势是什么首先，企业微信，让每个企业拥有自己的微信。对内部，企业微信有微盘、微文档、会议等功能，让企业员工工作起来更高效。而考勤、日程、汇报、审批等功能，可以帮助企业更好地管理员工。对外部，企业微信有客户联系、客户群、客户朋友圈等，企业可以借助这些功能进行营销，还有离职继承、会话内容存档等功能，有效地帮助企业进行客户运营，统一管理所有的客户。所以企业微信不仅具有与微信一致的沟通体验，还在此基础上还进行了优化升级，满足了企业私域运营的基本需求。在利用企业微信营销时，企业微信可以为客户建立客户画像，了解客户的基本信息，通过打标签标记客户的特征，从而判断出高意向客户，方便员工营销推广。