

非凡社群助手企业微信营销怎么做企业微信营销技巧

产品名称	非凡社群助手企业微信营销怎么做企业微信营销技巧
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

如何做企业微信营销，这是今年企业新媒体部门的**个课题。

在微信公开课刚过去的三个多月里，企业微信在原有的OA功能基础上，多次更新迭代，新添了加微信好友、建客户群、客户朋友圈和企业微信直播等功能，补齐了私域营销的基础工具。面对疫情的持续影响，歌莉娅、黄金时代、屈臣氏、西贝等企业利用企业微信搭建线上业务渠道，转危为机，加速数字化转型。如果你的企业正在尝试企业微信营销，以下10个问题和分析将为你拨开云雾，找到合适的落地方案。关于定位企业微信和个人微信有何区别？我们之前做过分析：可见，在社群（包括个人号和微信群）营销上：企业微信都具备相对优势，是企业在微信平台上搭建私域流量池的更优工具。唯一不足的是，企业微信号无法查看好友的朋友圈信息，无法主动在对方朋友圈信息主动点赞、评论（这是很多B端客户销售人员所必需的）。很多企业也会疑问：有了服务号还要开企业微信号吗？很多企业的服务号，其首要功能是充当品牌，粉丝关注服务号，进而了解品牌的相关信息。而深度开发后的服务号，和小程序结合使用，可升级成为电商平台，如拼多多、尚品宅配、肯德基；也可升级成为业务工具，如中国移动、南方航空、丰巢。围绕品牌、电商和工具三方面，服务号是企业整体层面和消费者接触的统一窗口。而企业微信则将这个窗口下沉到员工层面，连接企业和消费者的将是一线业务人员。这符合了企业微信的产品定位——人即服务。用户关注服务号，成为的是粉丝；用户添加员工企业微信好友，成为的是客户。企业通过企业微信向意向客户提供业务服务（售前咨询、在线交易和售后服务），实现的是拉新、管理和转化。企业如何做好微信营销推广？