

非凡社群助手企业微信营销推广方案怎么利用企业微信营销

产品名称	非凡社群助手企业微信营销推广方案怎么利用企业微信营销
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

微信已经成为人们生活的一部分，承载着各种“连接”需求与价值，越来越多的企业已经意识到这种连接的价值，也正尝试着通过微信与用户建立连接，目前微信覆盖了20~39岁年龄段的优质用户，可以有效触达具有较强消费能力的中产阶级以上人群。

企业通过入驻微信公众平台，将自身服务通过公众平台与微信连接，颠覆了传统的营销和服务模式，降低成本提升服务口碑。同时微信提供了订阅号、服务号、企业号三大不同类型账号，满足企业为用户提供不同程度的信息沟通及服务支持的需求。可以帮助企业更好的实现客户沟通、客户服务、客户管理、营销推广、品牌传播、渠道拓展、商业交易、数据整合、组织管理等多方面的商业诉求。

从微信公众号面向企业开放开始，很短的时间内就有上百万企业纷纷入驻，从*初的微信订阅号的开放，构建以内容为核心的自媒体圈子；再到微信服务号的**接口开放，试图帮助企业建立起与消费者更好的服务沟通平台；*后到微信推出企业号，重点推动企业内部的沟通与协作。

微信平台的每一次布局及功能更新升级，都在向我们呈现微信平台可以助力企业应用的方向与可能性。

一、目前市场上主要的企业微信布局的不同阶段及其特征：

由于微信平台的诸多功能均需要技术开发能力，所以大多数企业在布局自身微信平台的时候，多以较容易入手的内容运营开始，也就是从订阅号开始，而且订阅号可以满足每天一次的信息推送，这样符合企业营销推广的心理要求，多数企业认为推送的越多可能吸引的用户会更多，这是以企业为中心的传播。而事实上，以用户为中心的内容和服务才更加能够赢得用户的关注和喜爱，做好内容只是吸引用户的**步，为用户提供贴心的服务和价值才能维系和用户之间长久的关系。

随着微信平台的技术演进，服务号的功能接口开放程度越来越大，但很多特色功能并没有被企业充分地应用，一方面是因为企业缺乏对接口的了解，另外一方面也与企业缺少技术实施团队有关。企业号刚刚推出不久，因为涉及内部的跨部门沟通与协作，推行进度较为缓慢，不过诸多企业已经开始企业号的尝试，但要想推行下去，还需要获得企业高层的大力支持。

二、微信对于企业各部门的应用价值分类

鉴于微信的强大功能和在社会公众中的活跃使用程度，微信平台是目前移动营销领域的**选择。微信营销不仅对市场公关部门的品牌营销推广工作有促进作用；还可以帮助客服部门更好的为用户提供便捷的服务，整合并分析微信会员数据；也可以帮助渠道门店及电商部门实现O2O渠道的打通和整合，实现销售通路的协同与传播；同时也可以帮助经销商管理部门更好的拓展并服务经销商等。

三、有计划和步骤的完成实施微信营销

从目前的企业微信营销需求来看，主要有三种类型，首先是如何规划并搭建符合自身发展阶段的微信公众平台搭建好基础平台后，再进行持续化的内容营销及互动传播，在运营过程，找到与自身现有业务的结合点之后，定制化开发相关深度功能以提高其粉丝互动和用户服务能力(如，SCRM，O2O 活动管理，微电商平台等)，在不断的运营和维护过程中，反复刺激用户，获得更多用户的行为及社交数据，进而促进平台的发展及功能升级，为企业带来更大的价值。

1. 平台化搭建——开启微信营销的首战

微信平台的三种不同类型账号及其适用范围和功能差异：

企业搭建并运营不同类型账号的核心工作及技术投入：

在开始投入微信平台建设前，我们需要思考的的一些核心问题：

实施初衷和目的？(跟随潮流还是真实需要？)

目标受众？(B2B 企业、大众用户、**会员、内部员工?)

如何定位？(以企业为中心还是以用户为中心?)

我们向目标受众提供什么样的服务？(LBS、产品查询、在线客服、在线购买等)

确认用户服务内容和沟通方式(内容、频次、方式、功能)

内部管理与组织架构协同(客户部门、市场部门、运营部门?)

KPI 考核(粉丝数、参与层次、转化率等)与对应的投资和资源支持(技术、渠道、平台等)

很多企业一开始都是“拍脑门”做出的决定，认为是大势所趋，别人都做，那我们就需要做，往往这种情况做出的决策和*后的结果都不如人意，尤其是并非一日之功可做好的微信平台，有时候提出一些根本不现

实的KPI 考核指标来要求市场公关部门或者代理商。在搭建平台之前，建议企业需要深入思考，自己是否真实需要，是否已经有相关的资源支持和投入的准备，并且愿意花长时间去经营和维护，等待开花结果。

2. 持续进行内容营销和沟通

要想做好内容运营，并非易事，不只是每天保证稳定的内容推送即可，需要从用户需求出发，同时结合企业品牌自身核心价值，并依托微信平台特点提供优质且丰富多样的内容。

从内容呈现形式来看，除了常态化的多图文文章运营以外，H5 技术开发的互动化展示内容及游戏化内容，也逐渐成为品牌公众账号的标配，不定期围绕品牌进行互动式内容的推送，也基于此获得口碑的朋友圈扩散和参与，提升用户互动效率，*大化释放内容的传播价值，吸引更多潜在关注者的关注。

从内容运营层面，从以企业为中心的内容推送，到以用户为中心的内容定制及提供，将逐步提升品牌与用户之间的共鸣程度。

企业微信营销功能。

- 1.企业微信是企业私域流量的媒介，可将客户存进自己的账户，提供运营管理，让客户存进公司私域流量。
- 2.企业微信群活码不受7天有效期限定，适用群聊自动化。客户会自动添加企业微信账户，无需手动控制。企业管理者能够个性化设置扫描群活码的次数和有效时间，确保迅速流量浏览，实现企业创建私域流量的效果。
- 3.企业微信能够添加客户微信进行交流，沟通过程也是掌握客户的过程。企业微信的标签功能可以用于划分客户意愿，关心跟踪。
- 4.企业微信具备客户继承功能。根据企业微信账户添加的客户成员和消费群属于公司。为了保证客户服务的持续性，即便员工离职，他们也无法带去客户，并支持将客户资源转移给其他员工。

加速数字化转型是后疫情时代企业发展的主要趋势，建立私域流量体系是公司数字化转型的主要起点。

为何公司现在应用企业微信？

添加用户没有限制，离职员工客户自动传承，社群营销...与使用个人微信相比，效果要好得多。

在流量红利不再、增量时代遥远的背景下，公司获取流量成本愈来愈高。因此，很多企业慢慢转为私域流量运营。一些企业应用个人微信来经营客户，但个人微信不是专业的客户操作软件。只有企业微信才具有客户操作作用。因此，企业微信点镜scrm这将是将来私域运营的趋势。