

# 微信朋友圈金融类广告怎么做上去呢?

产品名称	微信朋友圈金融类广告怎么做上去呢?
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 开户代运营:互利互助 开户代运营:合作共赢
公司地址	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

## 产品详情

传统的信贷员展业我们都知道，大多数通过线下的展业，如包括电销、派单、插车等方式；这种方式是传统的展业方式，在信贷员刚刚接触信贷行业时，虽然耗费时间，成本较高，但却是简单有效的。这种方式普遍耗时耗力，覆盖面积较广，但相对的成单比例不好确定。随着时代发展，互联网营销走入大众视线，微信朋友圈的营销方式广泛应日渐占比较重。并且与传统的线下展业方式相比，互联网营销将会变得越来越重要。所以信贷员应该积极顺应互联网大趋势，提高自身的互联网营销水平，这样才能紧跟时代的步伐，在互联网大潮中占到先机。在当前的互联网营销形式是有很多种，如微信、微博、区、论坛等。但在众多互联网营销方式中，微信朋友圈的营销模式是目前为火爆并成单率较高的一种，但是在当前微信微商运营比较火爆的当下，大多数朋友圈都被垃圾广告侵占，削减了信贷营销的力度，所以，信贷员如何在这种形式下杀出重围，运营自己的品牌，并取得客户信任尤为重要。

### 1、自我定位

在朋友圈展业一定要明确自我定位，作为信贷员，一定要清楚自我信贷的产品特点，和其他信贷产品相比的优势，必须清楚自己的定位。推销什么样的产品，提供什么服务，目标人群是怎么样的，自己心里要有预设。你的定位越，你的客户群体就越，这样成单率才高。

### 2、如何获取大量潜在客户

既然要在朋友圈进行展业，那么首先就要有大批量的好友数可供展业选择。那么就要获取大量的客户信息，通过手机号、微信公众号、QQ等通过微信请求，获取好友量。目前大多数人的手机号、QQ号基本就是他自己的微信公众号。首先，作为信贷员要清楚一点，展业对象是什么人？展业的对象必然是需要资金周转，或者需要资金应急的潜在客户，那么对于这些客户，可能是企业主，也可能是个体工商户，更可能是上班族。那么如何寻找这些人呢，我们就可以通过各个商业类型的网站，获取企业主信息，通过网站上留下的企业主信息，发掘潜在客户，如58同城、赶集网、企查查、企信网等。至于个人客户，可以通过闲鱼等闲置网站获得，还可以通过加入各种行业的群，如QQ

群、微信群，通过身边好友的推荐，加入或推送各个群体中，发掘群内的潜在客户。

（进入QQ群的话可以通过输入QQ号的方式加微信好友）

### 3、个人微信公众号的设置

首先微信昵称的设置是微信公众号基础的以及很重要的一个环节，微信公众号是信贷员的第二张名片，要大大方方的把自己的名字写上，可以以“公司名+业务+名字”来设置，简单明了，既能体现职业性质，又能树立个人品牌，个性签名一句话告诉别人你是干什么的。其他设置尽量设置完整，比如地址，做哪个地方的业务就写哪里，毕竟信贷行业存在地域性，明确地址，更能自动的筛选一批客户。比如头像，这是一个“看脸”的时代，所以头像的选择一定要适度舒心，让人看了舒服，也不一定强制限定要用自己的头像，当然，要对自己的颜值有足够自信的话，好用自己的头像，毕竟做信贷的话，用自己的头像比较有真实性，比起能增加客户的信任度。

### 4、朋友圈的经营

朋友圈的运营可以参考微商的运营模式，但又要区别微商，我们必须赢得客户的信任，增加客户的好感度。发朋友圈一定要明确运营的目的，审慎检查要发送的内容，不要发一堆废话，内容一定要简单明了，突出信贷产品特点，在可能字数内让客户便捷清晰的了解你推送的内容。可以关注竞争对手的微信，通过关注了竞争对手的微信，总结他们的微信营销经验，分析他们所推送内容的利弊。优化他们所有的方法，优化自己的朋友圈推送内容。

### 5、加强朋友圈的互动

作为信贷员，要想在朋友圈发掘客户，就要增加你的存在感，即增加你的曝光度，所以，首先手指头不要懒，点“赞”是很好拉近客户的好感和信任的方法，朋友圈总是存在一些爱晒的人，如晒生活，晒名片，晒恩爱，晒的目的是什么？无非就想获得更多人的关注，那么通过点“赞”的方式正式让客户觉得你在关注他的一种。关注没个客户在朋友圈发送内容的类别，点赞、评论或者分享一些他能喜欢的东西，增加自我的曝光度，以此获得客户的好感。

### 6、对客户进行分组设置

当好友数量达到一定程度，微信朋友圈在生活和工作上的分享可能会杂乱无章，那么就需要把微信里面的好友用标签进行分组，比如分为3大类。如朋友及家人一类；同行同事一类；潜在客户及客户一类。那么在每次发朋友圈的时候可以进行分类，生活上的分享对朋友加入可见；公司内部的人事或者工作安排对同行同事可见；有关信用、公司介绍的文章，或者布一些客户转介绍赠送小礼品等等自己策划个小的营销方案对客户可见。

还可以让微信里面的朋友、同学、家人等等帮忙转发营销内容。重要的是不能忘记让客户帮你发朋友圈宣传，因为他们的圈子是有很多跟他一样需要资金周转的人，而这样的人也是我们的准客户，其次是有他的成功案例可降低你的沟通成本。