

艾客SCRM|企业微信营销具体有哪些方面?如何做好企业微信营销？

产品名称	艾客SCRM 企业微信营销具体有哪些方面?如何做好企业微信营销？
公司名称	广州壹豆网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区建中路64、66号东801房（仅限办公）（注册地址）
联系电话	18520729440

产品详情

企业微信营销系统

对于企业微信，相信大多数人都不再陌生，企业微信是一款功能非常强大的办公软件，有很多企业使用企业微信，不仅仅是想使用它的协同办公功能，更值得一提的是，企业微信打通微信，可以互相联系客户，拥有众多的营销功能。那么，企业微信营销具体有哪些方面?如何做好企业微信营销？

企业微信营销具体有哪些方面?

企业微信可以作为企业私域流量的载体，将客户沉淀到企业自己的账号，进行运营服务，使客户沉淀到企业的私域流量池，那么企业微信有哪些营销功能？可以怎样帮助企业开展客户营销呢？

1、单个客户营销

企业微信可以添加客户微信进行沟通，沟通的过程也是我们了解客户的过程，我们可以使用企业微信的打标签功能，划分客户的意向程度，进行重点跟进，展开更有针对性的营销。

2、企业微信群营销

可以将客户添加到客户群集中运营，群人数上限*高可达500人，我们可以推出社群营销活动，

比如客户群红包发送，活跃群聊气氛，或是拉新进群好礼相送、购买商品群福利折扣等，有多种营销方式，帮助企业不断壮大客户群人数，实现客户的复购，拉新。

企业微信虽然运营功能非常多，但对于主要使用企业微信来运营客户的企业来说，功能可能还不够完善，这时我们可以借助企业微信服务商——艾客SCRM系统，构建从引流获客、私域运营、营销转化、数据风控等全放方位打造私域闭环，帮助企业更高效开展企微营销。下面我们一起来看看吧！

(1)艾客的【客户画像】功能，可以在企业微信侧边栏记录记录客户动态、客户标签和客户信息，帮助企业判断客户意向，精准运营客户，打造优质客户体验，通过客户喜好，来制定客户营销方案。

(2)艾客的【客户生命周期】功能，可以将客户划分成多个阶段，比如新客户-初步沟通-意向客户-付款客户-无意向客户，让员工根据客户所处的阶段，来进行客户营销，让营销方案的施行更精准，更高效。

(3)艾客的【标签建群】功能，将同一标签的客户添加到同一群聊中运营，方便群成员进行沟通，也方便员工制定群运营方案。

上述是艾客的一小部分功能，艾客基于企微还开发了众多**功能，比如渠道活码、自动打标、群SOP、群日历、超级雷达、会话存档等，帮助企业高效进行企微营销。获取更多功能详情，请关注艾客官网！也可以申请企业微信营销系统——艾客SCRM (<https://www.ikscrm.com/>) 免费试用哦~

<https://www.ikscrm.com/>