

# 企业通过推推火做互联网转型

|      |                                  |
|------|----------------------------------|
| 产品名称 | 企业通过推推火做互联网转型                    |
| 公司名称 | 杭州阿享云科技有限公司                      |
| 价格   | 360.00/个                         |
| 规格参数 |                                  |
| 公司地址 | 浙江省杭州市滨江区西兴街道聚工路11号5幢2层-70（注册地址） |
| 联系电话 | 18079820401                      |

## 产品详情

营销能带来很多客户，所以这个互联网的时代，网络营销是每一个企业转型的关键，企业在互联网转型的道路就像人生的道路一样，都是从零开始，然后慢慢的添加东西，实现从无到有，但是这个过程并不容易，在这个过程中，由于市场的需要就诞生了像推推火智能获客系统这样的小程序，它能够帮助企业更加清晰的完成营销定位，而且能够更加快速的实现互联网转型。

互联网转型这是一个大家耳熟能详的话题，但是怎么转，又要怎么转呢，不同的企业方法和过程都是不同的，目前，大部分企业都会存在以下5大疑问：

- 1.做了网站就是在做互联网营销？
- 2.做了SEO（搜索引擎优化）就意味着一定有客户？
- 3.在搜索投放广告费用越多，咨询量就越大？
- 4.忽视团队打造，一味追求营销外包？
- 5.什么才是当下最合适的营销方式？

企业针对这些常见的互联网转型疑问点，我们一起来看看推推火是如何解决的呢！

### 1.做网站 互联网营销

很多企业第一想法就是网站=互联网，认为企业只要有了网站就是在互联网营销，其实不是的，在这个互联网的时代，网站只是让用户更加的了解自己的渠道，但是前提就是用户必须知道你的网站或者你的公司。

但是中小型企业没有足够的知名度和用户量，如果把做网站当作是营销的唯一入口，而忽视了别的重点，就像把自己企业对外宣传的信息锁在了抽屉里，有用户在看时，就拿出来给大家欣赏，没有用户看时，就无人问津。

推推火：和网站的封闭属性不同，推推火通过微信的开放能力打通商城、官网、CRM和客服四大服务系统，实现数据互通增值；你递出的不仅是个人信息，更是人、产品、公司还有沟通方式。在推推火，每个人都可以经营自己的人脉圈子，拥有一个专属的微商城，直达成交；也可以通过朋友分享成交，朋友也就获得佣金，推推火可以实现全员营销。当然，并不是说推推火就能够代表互联网营销，但是它无疑是企业互联网转型的最佳方式之一。

## 2. SEO 有客户

网站刚建立起来的时间没有排名，没有流量，更没有转化率，这是每个企业都会面临的一个问题。于是，以往是通过SEO的手段来解决，随着互联网发展越来越快，在这个互联网的时代，用户入口就越来越多，用户注意力和时间就越来越严重碎片化了，SEO的效果就变得不那么明显了。

推推火：和SEO的复杂，长期和重投入不同，推推火可以以简单又高效而且低成本的方式去获取客户。比如，原来企业要SEO上花三五十元才能获得1个用户，现在只需将信息转发到微信群，就能立即自动解析出很多意向客户。在AI技术上，可以实时查看到谁打开了你的个人IP形象、浏览了某个页面和板块、关注了某款产品……，还可以看到访客停留的时间等。这个功能可以快速帮你筛选出意向客户，帮助企业实现精准获客。

## 3. 搜索广告 精准曝光

很多企业在做了百度推广、360推广等等推广之后，就开始抱怨怎么做了推广客户咨询量还是没有提升，还有点点击量变多了，怎么咨询的客户还是非常少，成交量还是很低，连推广的成本都收不回来，这是为什么呢？

其实你可能被数据骗了，在这个数据为王的时代，谁都不能保证看到的数据一定是真的，你的广告被同行点击了多少次，有多少又是被无效浪费了？后台的消耗是非常快的，可以精准客户还是没有几个，一般中小型企业根本长期消耗不起。

推推火：推推火智能获客系统可以让员工信息都统一带上公司官网、商城、朋友圈，个人IP形象将信息推送出去。对方可以随时点击“官网”、“商城”按钮了解更多信息或是直接下单购买商品，实现真正的全员营销，不花广告费，或者选择推推火一键推送，这样都能够带来实实在在的效果，让企业彻底告别百度竞价。

## 4. 营销外包 长久营销

现在很多企业都喜欢把营销外包给别的公司做，这种情况确定在短时间内是非常省心的，因为外包商的专业性比自己公司强，但是一个好的企业想要长远健康的发展，你就不能不从实际出发了，不能一味追求形式或者片面追求眼前利益。

如果一个企业想要生存，最后还是需要建立自己的营销团队。因为外包商只是合作关系，他们不会为甲方的利益多做考虑，只是为了应付对方，短时间可以，但是长时间企业养成了依赖，就会造成营销都“胁迫”的情况。

推推火：推推火可以帮助企业建立和管理自己的团队。推推火的BOSS-CRM系统能够帮助BOSS制定团队

计划和了解全员的数据，营销计划可以通过推推火而定，让员工跟进执行，能够实时的了解每个员工的业绩和他们的工作轨迹，例如客户跟进数量、频率、话术还有根据情况等等，BOSS可以通过数量化数据来对员工进行考核，又公平又高效，从而有效得提升团队业绩和效率，打造长久和可持续的营销团队。

## 5.当下最流行=智能小程序！

近年最流行的就是小程序，根据数据显示，这短短的一年多时间，微信小程序日活量就高达1.9亿，上线几个月百度智能小程序日活量就高达1.37亿，支付宝小程序日活量就高达1.58亿，在这个小程序蓬勃发展的过程中，推推火智能获客系统小程序的出现，就引领了这场潮流，备受中小型企业瞩目。

推推火智能获客系统主要是给企业提供了一个低成本、操作简单的小程序，解决了企业获客难、成交难、管理难的痛点。加入推推火后，可实现协同管理，数据互通，流量共享，助企业轻松享受小程序带来的红利。

此文章转载：推推火智能获客系统