

不懂微信营销的人做微信营销将会将大众激怒，微信营销需谨慎做！

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词：微信营销

内容概要：

最近微信营销很火热，有很多很多做微信营销成功的案例，但是中间也有很多人做微信营销失败的，这是为什么？因为这些人根本就不懂微信营销，只是随波逐流的搞微信营销，做的垃圾微信营销将大众激怒了。到底做微信营销应该知道最基本的是什么1. 微信是个好平...

正文：

最近**微信营销**很火热，有很多很多做微信营销成功的案例，但是中间也有很多人做微信营销失败的，这是为什么？因为这些人根本就不懂微信营销，只是随波逐流的搞微信营销，做的垃圾微信营销将大众激怒了。到底做微信营销应该知道最基本的是什么1. 微信是个好平台，但现在很多微信营销走偏了。2. 品牌商要推送信息，而消费者其实不希望收到传单。3. 微信营销需要创新，需要在找需求和互动上多下功夫。



下面看详细分析：

一，什么样的品牌适合做微信营销。

两种品牌可以做，一个是很大众化市场的品牌，另一个就是很利基市场的小众品牌，走两个极端。大众化品牌应该把微信作为一个互动的平台，而不是广告推送平台，真的，你都已经地球人都知道了，人家喜欢你，加你为好友，把你当朋友，你还每天发小广告，谁受得了。比如KFC如果做一个微信，我说我想吃汉堡了，他再告诉我哪里最近，然后给我一张折扣券，或者订餐电话之类的，就会很好。千万别一到吃饭的点，就推送一条“要吃汉堡么？”另一种，一家很有特色的餐厅，通过微信告诉有限的客户怎么走，以及最近发生的故事，会是一个情感沟通的好方式。

二，如何得到用户的需求。

我们说用户不希望被推送，那怎么知道他想吃汉堡呢？想到Siri了么？苹果做了多NB的一个东西啊，告诉Siri就好了。当然中文的Siri弱爆了，而且跟微信也不搭边，那么，微信做一个中枢，然后去挖掘需求，再由品牌商提供内容，这样子的“开放平台”会不会跟有价值呢？

三，必须结合地理位置。

为什么微信成为继QQ之后最NB的互联网产品？因为设备动起来了。所以，地理信息一定要用起来，哪怕是给附近的人推送，都比只给粉丝推送要来的有价值。那些有大量分店的品牌，很适合用这种方式来做。O2O概念特别热，而所谓O2O实质就是带客到店。结合手机，到店就变得非常好办，所以，别推送了，看看怎么摇出来周围的人，然后拉他们来吧。

四，在互动上多下功夫。

大量品牌的微信通过机器人完成，谁想跟一个机器人沟通呢？所以，如果品牌要做微信营销，一定要解决怎么做互动的问题。如果我问星巴克的微信，哪里有最近的星巴克，他都没法回答我的话，“人情味”就太弱了，还不如微博呢。我曾经把“人情味”拆分成“人气”“情感”“味道”，这里也是一样，能聚来人，但没有情感，没有味道，这种冷冰冰的高高在上的方式，放在“一个相对私密的一对一的”沟通环境中，对品牌情感的伤害会比想象的大。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：admin@xaecong.com