

关键词：微信营销

内容概要：

目前各行各业大大小小的企业微信做的都如火如荼，而且都非常重视微信营销这一块商机。微商崛起，有不少个人靠微信营销精湛技巧一个月卖东西超越10万流水以上。微信营销的确是移动销售不可或缺的主流终端，现在还不做微信营销，将来想长期发展的话有点难，必...

正文：

目前各行各业大大小小的企业微信做的都如火如荼，而且都非常重视**微信营销**这一块商机。微商崛起，有不少个人靠微信营销精湛技巧一个月卖东西超越10万流水以上。微信营销的确是移动销售不可或缺的主流终端，现在还不做微信营销，将来想长期发展的话有点难，必将给社会淘汰出局。对于我们的服务或产品做微信营销的长处在于，可以特定的人群，指定区域投放，更好锁定目标。别人花钱购买资源做微信推广，我们也可以用竞价推广的资源购买一次过效应营销，竞价营销推广没数据，不能收集可用资源存档，只是临时救急营销方式；所以必须要盘活这些已有的客户资源，开发二次或者多次利用价值，必须通过微信营销整合存档。



9亿用户的90%的碎片化时间泡在微信里。微信，成为营销的主战场；错过微信，就错过未来！当下企业营销升级缺方法、缺指导，新产品开发缺乏传播理念，新品上市引爆不了，传统招商不灵了，销售部、市场部人员的新媒体营销知识困乏，亟需系统学习的现状。每一个项目启用一个或多个个人微信号，进行前阶段的感情培养和增强人气提高知名度，继而把个人微信号的粉丝牵引进去微信公众号上进行整合。

公众号上打造优质原创内容，个人微信号进行宣传 and 转发传播，把兴趣关注以及圈子客户眼光拉拢集中起来培养友好关系。前期首先将我们的个人微信号好友列表的老客户拉进去培养起来，慢慢进行开发，培养友好关系、孕育感情，增强二次或多次消费牵引与口碑介绍，促进转化率提升。接着下来，经常发起些小活动或运用一些外推的方式来增长微信粉丝粘度，主要是寻找最准确的粉丝，进行培养，促进转化购买率。时机成熟后可以做红包激励制度活动，再次吸引赚外块一族进行深度营销。互动交流，调查粉丝心理倾向和需求习惯等。

微信电商现在是个热门话题，在很多微信“大师”口中，微信是一个化腐朽为神奇的工具。不管是什么产品，只要和微信沾边，马上便可以放大曝光，月入十万或者百万都不是梦想。在这种口号的鼓动下，无数人奋不顾身的踏入微商的行业，却发现理想很丰满，现实很骨感。书面上规划的美好蓝图一旦落地，大部分都是“预料之外”的苍白。

微信是一个非常好的客户维护工具。微信的公众平台，或者很多第三方开发的平台都集成了简单的ERP功能，能够非常方便的对客户进行分组管理，再加上其实时沟通的属性，相当于为微信电商 提供了一个最好的移动端客户维护工具。只要客户关注了微信公众号，或者在微信小店购买了产品，这个客户就会成为 ERP 中的一份子，卖家和客户之间就建立起了双向、持久的连接关系。通过实时 沟通、文章推送等功能，微信电商可以用各种方法维护客户，使其成为粘性最强、 二次购买率最高的电商模式。

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：[\[email protected\]](#)