

微信营销不要盲目跟风，更不要把微信作为群发工具，培养客户的粘度最为关键

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

关键词：网络营销,微信营销,微博营销,微信公众平台,

内容概要：

提起微信营销很多人都了解，怎么样看现阶段的微信营销呢，有的商家尝试过微博营销，有的商家尝试过博客营销，现在看着别人进入了微信营销的阶段，他也迫不及待的做起了微信公众平台了，殊不知每种营销方法如果做好的话，肯定对自己的事业有很大的改观了，网上...

正文：

提起**微信营销**很多人都了解，怎么样看现阶段的微信营销呢，有的商家尝试过**微博营销**，有的商家尝试过博客营销，现在看着别人进入了**微信营销**的阶段，他也迫不及待的做起了**微信公众平台**了，殊不知每种营销方法如果做好的话，肯定对自己的事业有很大的改观了，网上不是说了，**网络营销**那么多，你选择好一种适合自己的方法，只要狠狠的做下去，效果就会出现，就怕你今天看见别人做这种营销方法赚钱了，你跟着去了，账号才注册了5.6天，就又看到另外的人做其他的方法了，你也随即跟着去了，这种人就像墙上的草，看见风就动了，没有定心，做什么事情都是半途而废的，所以做任何营销还是要定下心来慢慢的摸索。

微信营销

不要盲目的跟风于微信营销

1、用微信做营销的商家越来越多了，但是会做微信营销的人很少，从微信营销的整体来看，微信这种平台出现的时间也不长大概才几年的时间，微信盈利模式还不够清晰，很多商家都是跟风做微信营销，看到别人做，自己也马上跟着做，其实中国的老百姓就是这样的，有人做过这样的一种调查，一个人走在街上看到前面排的长长的一排队，他就跟着排到了后面，过路人问他前面干什么了，为什么排这么长的队伍了，他就说了，我也不知道，排这么长的队伍肯定前面卖的东西很便宜了，要不也不会有这么长的队伍了，这就是一种跟风现象了，和大部分做微信营销的人一样了，根本不知道微信公众平台的定位。把微信当微博一样，一味只想增长关注数，忘记了自己做微信的目的是为了提升业绩。

不要把微信公众平台当做群发工具

2、把微信当群发工具，只知道对关注人群做信息推送和优惠推送，却不知道现在微信上推送的信息已经泛滥到，要想做好微信营销，首先我们要做好粉丝的信赖感，不断的培养和客户的信任感，只有建立了信任，才能做好以后的事情，有的微信粉丝看到你发了微信过来，一看是广告，他马上就删除了，甚至有的客户直接取消了对你的关注，那么这种情况是很失败的微信营销了。投资的人力，物力，财力不见回报。

借助搜索附近的人的广告语做好微信营销也是一种方法

3、把微信搜索附近的人当做微信营销的核心，虽然这种范围是很小的，周围2公里之内的，有用过微信的朋友都明白微信搜索附近人的时候，就会看到这人的一些信息，如果你是商家或者广告商，可以把自己的广告设置到这里，比如饭店的或者是销售生活用品的商家最为合适的，因为在附近住的用户，如果看到以后会和你联系购买的，我们不用浪费太多的时间到其他的方面了，比如如何给陌生人打招呼，浪费了大量的时间却不见回报，甚至被腾讯封号，还被人背地里骂SB。

做好客户粘度管理

4、过于注重微网站，互动游戏，自动回复，却不知增加粘稠度最好的方式就是会员制管理，变现最好的方式，就是可以引导顾客消费行为，所以投入和产出一点都不成比例。

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