

关键词：微信营销,微博营销

内容概要：

随着微信用户的崛起，微信营销顺势而生，微信营销在很短时间内成为营销新星。海量的用户在商家眼中就是海量的市场，尤其目前就微信平台而言，还不会使商家们产生很大的成本。然而，微信和微博各有属性，微信营销与微博营销也各有不同。企业以及网店借助微信实...

正文：

随着微信用户的崛起，[微信营销](#)顺势而生，微信营销在很短时间内成为营销新星。海量的用户在商家眼中就是海量的市场，尤其目前就微信平台而言，还不会使商家们产生很大的成本。然而，微信和微博各有属性，微信营销与[微博营销](#)也各有不同。



企业以及网店借助微信实现客户关怀、营销推广、品牌传播等目的，目前大多借助“公众账号”实现，其类似官方账号的形式，更是得到大量商家的青睐。

利用公众账号进行营销的前提，是需要获得更多的用户粉丝关注。这就给企业带来了一个“前提式”营销的课题，即公众账号推广。大量企业面对海量的用户会变得异常兴奋，甚至失去理智和方向，难免出现“眉毛胡子一把抓”的情况。有时“韩信点兵，多多益善”对于企业而言，是件“痛并快乐着”的事情。广义用户的增加，企业往往需要付出更多的精力和成本进行客户的分析、维护、梳理甚至剔除。

前期微信主要用于增加用户粘性，不建议一下子就全是卖货！而大家都知道如果你与客户的距离很近很富有感情那购买是一个很自然的事情，用户购买商品就是一个商家和用户发生关系的过程，第一步：你找到了潜在客户，或者潜在客户找到了你，第二步、你所销售的产品正好是客户所需要的第三步、你取得了客户的信任。

我们自己手里没有一个可以供我们自己控制的流量入口，所以我们天天找流量，天天提水吃，言归正传，如何找到自己的潜在客户呢？微博搜索强烈建议大家好好研究下。另外一个就是标签搜索、名称搜索、甚至公司搜索、等等，都可以深挖自己的潜在客户，然后加他们为粉丝，当然很多人问我，他们如果不加我怎么办，那就取决你的内容了，如果你加的人喜欢化妆品，你微博上微信上整天聊其他的了或者内容很垃圾，那回粉率肯定很低的，俱乐部飞哥的这个例子说明了，没有不可能。

我们一定要分析事物的本质，有时候我们往往疲于奔命，钻的太深，却忘却了本源的东西。比如：别人为什么要加我们微信、别人为什么加我们粉丝、别人为什么购买，最根本的原因就是2个字“利益”利益不只是物质，他可以是好处、可以是身体或者情感等所获取到的愉悦，比如冷笑话这个微博提供的利益就是让粉丝快乐，快乐也是利益，比如你是卖奶粉的，你的微信、微博整天发产品，客户就很容易烦躁，起码很多和你粘性很差的人是这样想的，那你开始要做的就是提供利益、比如你可以讲讲健康、生活起居、孩子的教育、孩子的身体发育指导、等等那这些就是利益，就像我刚才说了那3个步骤，你通过给予利益取得了潜在客户的信任，然后你的粉丝又是你的潜在客户，那结果就是只要他在需要的时候，那购买就是一种必然。

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