

关键词：微信营销

内容概要：

原先用垃圾广发给用户发信息的做微信营销的公众账号现在已经绝大多数被用户取消关注，就算是用户不取消，这些账号做微信营销也做不下去了。微信营销做的是和用户有关的价值，而不是乱发短信。微信5.0把公众账号分为订阅号和服务号，订阅号每一天都可以发一...

正文：

原先用垃圾广发给用户发信息的做**微信营销**的公众账号现在已经绝大多数被用户取消关注，就算是用户不取消，这些账号做微信营销也做不下去了。微信营销做的是和用户有关的价值，而不是乱发短信。



微信5.0把公众账号分为订阅号和服务号，订阅号每一天都可以发一条消息，适合做新顾客的开拓、培养新顾客、促销产品把新顾客转化成老顾客，为企业创造大量的利润。

服务号每个月只能发一次消息，适合用来服务好老顾客，因为老顾客已经体验过产品的好处，只要服务好老顾客，顾客就会重复跟企业购买产品，不需要推送大量的促销信息给顾客，一个月推送一次产品信息足够了。

新顾客就象你刚认识的一位女朋友，需要每天主动约会见面、交流、沟通，来获取对方的好感，把感情兴升华到最高点，最终成交，注重的是方法，订阅号用来开拓新顾客。

老顾客就象已经结婚的夫妻，彼此都喜欢对方，注重的是需求，不需要每一天的甜言蜜语，一个月吃一次烛光晚餐都是一件很浪漫的事情，服务号用来服务好老顾客。

中小企业要重视个人微信号。中小企业利用微信管理更简单，对于中小企业来讲，不需要服务上100万、1000万的顾客，只需要服务一部分高质量的目标客户就可以，通常团队人数在于10至100人左右，利用个人微信号就可以快速锁定顾客，1个微信号锁定1万的目标客户，10个微信号就能锁定10万的目标客户，当然还可以放大到50万的目标客户，能锁定10万的目标客户，对于中小企业来说，就能为企业创造大量的利润。

个人微信还有一个优势，就是可以利用附近人功能寻找到，做好本地网络营销的电商，中小企业一定要重视个人微信号，个人微信号的价值，在之前的文章当中我已经跟大家详细分析了。

重视读者的分享价值。在社区化的媒体时代，每一位读者都是企业的传播媒体，读者每一次的分享都会给企业带来大量的潜在顾客，并且微信5.0推出了收藏功能，好的内容都会被更多的读者收藏和分享，请问读者为什么要主动帮助文章分享到朋友圈，是因为你写的文章真是一篇引发人们思考的文章，能帮助到读者，企业真正服务好顾客，顾客为了感谢企业，原意主动帮助企业做免费的传播和宣传。

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,MSSQI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