

关键词：微信营销,微博营销

内容概要：

现在很多人搞起了微信营销，然而很多停留在微博营销的人在对于微信营销上却望而怯步，因为微信营销虽然现在很火热，但是微信营销的成功案例没有微博营销的成功案例多，微信营销是一种新生产品，没有微博营销成熟，但也正是因为没有微博成熟，所以现在搞微信营...

正文：

现在很多人搞起了[微信营销](#)，然而很多停留在[微博营销](#)的人在对于微信营销上却望而怯步，因为微信营销虽然现在很火热，但是微信营销的成功案例没有微博营销的成功案例多，微信营销是一种新生产品，没有微博营销成熟，但也正是因为没有微博成熟，所以现在搞微信营销不会像微博营销一样被淹没，向大家说说微信营销的四大优势。



微信营销有更多短信、微博营销所不具备的特长。微信营销主要有4个方面的优势、特长，与短信、微博营销也有明显的区别。

首先，微信营销更加精准。一是精准的地理位置定向：服装店可以定向对竞争对手服装店附近的消费人群进行营销，而短信、微博营销只能去猜这个人有多少消费能力，既模糊又不定向、不确定。二是精准的人群定向：就拿某个留学行业公众账号聚集的微信粉丝为例，这些粉丝都是对留学感兴趣的，如群发留学申请讲座广告，10000个粉丝看到，保证来5000人；而短信营销发出去10000个条，能来5个人已经不错了。

其次，微信营销的群发不违法，而短信营销的群发违法。前段时间，国家工商总局会同工信部、公安部、税务总局和质检总局印发《关于进一步联合开展短信群发设备专项整治行动的通知》；国家工信部连续发布《关于开展深入治理垃圾短信息专项行动的通知》，打响手机保卫战。短信群发广告信息会被治理，而微信群发广告信息尚无限制。

再次，微信营销可以互动，而短信营销是“扫大街”。微信营销可以互动，企业公众账号可以和用户互动，以便深入了解用户需求，甚至诱导用户产生需求；而短信营销就是一“扫大街的”，扫出金子就是金子，没扫出就白折腾一趟。这也是微信海团队反复向客户强调的一个问题，做微信营销的企业一定要注重互动，不互动就干脆别开微信账号了，开了反而损害你的利益，就像你告诉了朋友你手机号，结果人家给你打电话，你从来不接，还有什么信誉可言？

那么，微信营销都能做哪些互动形式呢？一是微信营销拥有更多技术化手段实现互动，打通微信与企业数据库的接口即可，甚至可以借用其他已经成型的数据接口实现。二是微信营销可以直接进行人工互动，再强的系统技术也比不过人，有些互动无法用系统做，就人工做。

此外，微信营销成本更低。若微信粉丝是自己的，自然不必多说;若不是，就可找其他微信群，比如一个设计机构要做微信推广，可找其他设计类的微信号，现在成本最高也就3分钱，还都是定向的。而短信群发一条5分钱，还有不少掺水，许多收到短信的人并非目标人群。

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