

微信营销胜过微博营销，微信营销将会成为主流的网络营销方式

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

关键词：微信营销,微博营销

内容概要：

微信营销与微博营销相比较，微信营销比较精准，微博营销只有140个字和图，再加上链接，微信营销不仅仅是可以做这些，微信营销可以将消息发给更多的人，微信营销需要内容承载网站，展示企业要求发布的内容，供粉丝深度阅读，或者借此承载网站，收集用户信息...

正文：

[微信营销](#)与[微博营销](#)相比较，微信营销比较精准，微博营销只有140个字和图，再加上链接，微信营销不仅仅是可以做这些，微信营销可以将消息发给更多的人，微信营销需要内容承载网站，展示企业要求发布的内容，供粉丝深度阅读，或者借此承载网站，收集用户信息。



此外，微博营销重在内容撰写，微信营销重在用户互动。微博传播的特点，转发功能让好的段子配上“给力”的助手，一天可能就会被转好几万次，而微信却不同，好的段子，你也别想着它会疯狂传播，因为它是封闭一对一的沟通渠道。品牌要做的，就是针对每个粉丝，做好与粉丝的交流互动，解决粉丝问题就好了。微博营销只在粉丝传播，而微信营销注重深度用户服务。微博营销赚的是转发量和眼球，而微信营销重在提供客户服务。

无论是微博营销还是微信的营销方式，企业在营销推广过程中，已经由原来的“尽可能使更多的人知道”转变为“为需要的人群提供更多的产品和服务”。企业只有通过正确的网络营销方式，并把品牌信息传递到真正有需求的客户才能实现最大的营销效果。而微信就是这种精准营销的雏形，它符合了企业对精准营销的要求。

企业可以利用二维码的形式发送优惠信息，这是一个即经济又实惠，更有效的促销模式，让顾客主动为企业做宣传，激发口碑效应，消费者可以直接用手机扫描二维码进入网站，查看品牌网信息，顺应了现在手机上网方便快捷，随时随地都可以查看企业的信息，将最简单的广告走向终端，这可以最终实现“四两拨千斤”之效。

眼下，以微博、微信、二维码等手段形成的微营销很火热，不少企业表现出跃跃欲试的姿态，但同时许多企业并不认为微营销模式会成为主流趋势，还应以传统营销方式为主，两者结合。他们认为，虽然微博等社交媒体所耗成本低，传播快，但就跟大网捞鱼一样，粉丝多也不代表销售好，发出的消息没有收到关注，同样会被众多的信息洪流冲散，线上传播转化为线下交易的几率很低。

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