

如何利用好微信营销来进行创业

微信，我们并不陌生。它的月活跃用户目前已经达到4.38亿人。既然微信有这么多的用户，那它就具有一定的市场，所以微信营销便成为了当下很热门的营销方式。

我的两个朋友——小烁和小鑫，小烁做的泡妞教程，小鑫是做成人用品的，但是这两个行业，在互联网基本上被PUA和红蓝商城占领了。他们说很难再开拓市场，所以准备在微信上尝试一下。

可尝试了一段时间之后，他们都觉得做微信好难啊，于是来问我有没有什么好的方法。相信还有很多朋友都不懂得微信应该怎么运营，我今天就跟大家分享一下。

小烁的微信公众号昵称里面包含了泡妞这个词，他的粉丝每天有三十多的自然增长量，那么他一年就有一万多的自然增长量，如果再做一下营销，粉丝一年预计该有五六万人左右！

但缺点是，他不懂得怎么去利用这些资源。一个行业，单靠你自己往往是发展不起来的，在我们国家有句话，就是在家靠父母，出门靠朋友。在外面你要想发展起来，必须有一些人脉才行。打个比方说，你是一个刚起步的SEO专员，你公司的网站是新站，老板给你吩咐一个任务，每天交换一个友情链接。看似简单，但你是新站，而且你又没朋友没资源的话，试问，谁愿意和你这样一个网站换链接？

偶然的一次小鑫问我关于微信营销的问题，他说他在做一个保健品（成人用品）的微信公众号，但是每天的销售额却总达不到期望值，这时我想到了朋友小烁。我就跟他说：这样吧，我有一个朋友是做泡妞秘籍的微信公众号，粉丝很多，你的粉丝也挺多，你们不妨交换一下资源吧。

交换资源，这是大多数人想不到的，即使有的人想到了也不愿意去做。为什么？这点我跟大家说明一下：试问让你替别人免费发一个广告，你愿意吗？不愿意就对了，但是不要忘了，人和人之间大多数都是互利互惠的，从心理学的角度讲，给予就会被给予。

于是我从中牵线，使得他们相互间交换了一下资源。后来他们俩主动感谢我说，这效果还真不错，小烁问我当初是怎么想到的。我就解释给他听：小烁你仔细想一下你的用户都是些什么人，你卖的是泡妞教程，那么你的用户群里，男士肯定占据了百分之九十九左右，所以为什么会有这么多人买小鑫的成人用品原因就不用说。而小鑫呢，他是做成人用品的，其中也是男士多一点，你在你的微信公众号里面发小鑫的文章，那么肯定会有一些用户感兴趣，觉得写的不错，试一试订阅小鑫的公众号看一看。

而这就是整合资源的优势所在。说到整合资源，不得不提的是微信公众号的内容也是关键，所谓内容为王，只要你的内容够吸引用户，那么理论上，你的公众号也能火起来。但是，真正关于你公司产品的内容又有多少用户想看呢？你可以仔细想想这个问题，如果你所在的是一个“无趣”的公司，那么你的推送文章仅可能只有百分之十几的人群会看。但是为了吸引用户，而去发一些和你行业毫不相关的话题，这样做也不可取。这样做你可能会带来更多的粉丝，但这些都都不精准，不精准也就无法达到你营销的目的。

所以微信营销真的是段子手来做的，这里说的段子手并不是俗称的那些有事没事整一些幽默段子的人，而是那些真正能根据你的行业把内容以幽默的形式展现给用户的人（内容优化，这一点鲜有人提起过），这些内容用户真的爱看。所以，我们绕个圈子说一下逻辑——微信营销就是内容营销，而内容营销就是软文营销，软文的根本就是精品文章，精品文章也就是大多数人喜欢看的文章。这样一分析不难发现，微信营销一定要依据用户需求来做，大家说是还是不是？

微信是近两年才兴起的，真正说到行家，恐怕没几个人敢举荐自己。因为这个行业，普遍都没有深入了解。你要想在这个行业做下去，你就必须清楚你的用户想看什么。这样说出来很简单，但是怎么去做，这是很多微信营销人员最头疼的一个问题——不知道从哪下手。

初开始做微信营销，谁都是新手，无论你SEO、SEM什么做的再好，在这个领域，你也只能算是小白而已。我也没有很好的办法，但是没有好的办法不代表没有办法，我们可以用最笨的办法，一步一步去试探，看看你的用户喜欢什么，你就推送什么。具体怎么做，给大家分享一下我的经验：把你所能想到的、关于你公众号定位的所有相关内容都推送一遍，过一周左右，在后台看一下数据并认真分析一下，看看你的哪些内容是用户浏览量、转载数和收藏数最多的，筛选出来，那这些大致就是你的用户最想了解的内容，这样你就好做了，每天推送一些关于这类文章，你的粉丝就会源源不断的增长。

之前一个山西的朋友问我说，他的微信公众账号每天自然增长数也挺多的，但是，每天至少有半数以上关注过的粉丝取消关注。我就问他，这些人是关注之后立刻取消，还是关注一段时间之后才取消。他说他之前没有注意，我就让他留意一下，一个周之后再问我。

一周之后他来找我，说他的粉丝都是关注两三天左右取消关注的，我说那原因只有一个，你推送的内容不吸引他们。我跟他说：如果你不针对用户需求，那你以后也会大批的减少粉丝数量，你看你现在粉丝都两万人了，试想一下，从几个月前开始你就了解你的用户，并每天为他们推送他们喜欢的内容，那么你现在的粉丝，起码要比现在多出一万人。

他就按照我说的去做，把后台数据仔仔细细分析了一个周，之后每天在微网站更新用户关注的比较多的内容，并每天推送一篇最具有代表性的文章。这样坚持了一个月，平均算下来，他每天的取消关注数量不超过五个人，每天粉丝增长量达到了一百多，又这样做了一个月，不仅粉丝数翻了一番，而且之前流失的一些粉丝也回来了。

悠久是专业的深圳网站建设公司、深圳平面设计公司、深圳微信营销公司、深圳VI设计公司、深圳包装设计公司。提供网站建设、微信小程序/APP/软件开发、画册设计、包装设计、VI设计、标志设计等服务。
本文地址: <https://www.youjoys.cn/cn/weixin-w12.html>