浅谈微信营销给企业带来的价值

首先说说微信能给企业带来什么？

现在人们在马路上、杂志上、饭店宾馆.....看到各商家的二微码，很多企业已经了解到这个最新营销渠道的价值，并纷纷抢占这个市场！本人结合自己实践和学习体会谈一谈微信营销给企业带来的几个关键价值。

第一点：维护老客户 锁定新客户

各企业的老板一定有这样的困惑，使出浑身解数开发一个新客户，如果没有继续交流沟通，客户就会跑到竞争对手那里消费，而传统的客服成本高不容操控。

第二点：建立自己公司的广告平台 节省高昂的广告费

在没有微信工具之前，企业想做宣传通常都是上电视、报、百度等。在投入大量资金做广告的同时，企业的销量也突飞猛进；但在减少广告投入的同时，销量也会减少。举个例子企业盈利1000万，广告费用600万，而透过微信平台就可以节省这笔庞大的广告费。

第三点：节省人立成本

微信公众平台其中一个功能，即可充当人工客服。通过关键字的设置实现自动化人工服务，从而节省大量人工成本。

第四点：让老客户成为活广告

累积成一定量后形成爆炸式传播，通过微信公众平台的奖励设置刺激老客户，取得老客户的信任，老客户便会自发的进行分享传播。

第五点：.建立企业自己的客户群 形成自己的“鱼塘”

把新老客户导入到企业的微信平台上进行规范化的服务，慢慢的让客户形成对企业的依赖。

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-w23.html