

关键词：微信营销,微博营销

内容概要：

微信营销不需要微博营销那样需要大量的粉丝，从本质上将微信传播的是信任，微博传播的是信息。毫无疑问，朋友圈子之间的推荐可信度大于微博大号 and 明星大号的推荐。但目前大部分做淘宝天猫的卖家还没有正在涉足微信营销，实际操作上也在摸石头过河，那么电商卖...

正文：

[微信营销](#)不需要[微博营销](#)那样需要大量的粉丝，从本质上将微信传播的是信任，微博传播的是信息。毫无疑问，朋友圈子之间的推荐可信度大于微博大号 and 明星大号的推荐。但目前大部分做淘宝天猫的卖家还没有正在涉足微信营销，实际操作上也在摸石头过河，那么电商卖家如何才能做微信营销正确做好成交转化率？



1、很多女装打板都是抄的或仿的国外大牌设计，咱们在公众平台里推点这些国外大牌的图文消息，看看妹子们对那些款式更感兴趣，浏览数最高的几款肯定好卖。

2、.电商微信公众账号的引粉绝大部分来自于线上的推广，其中不乏有店铺的老客户和新客户。笔者认为，做好新老客户的分类对提高转化率至关重要。首先，目前微信公众平台的功能有限，而微生活的微信电商平台还需要一定的合作条件，那么单单使用微信公众平台现有的分组功能，也是能够做到预期的效果。举个例子，在利用自身店铺或者包裹答谢卡推广公众账号时，当客户扫描关注公众账号，公众账号就可以自动回复一段文字说明，要求新客户回复“新客户”字样获取促销信息，老客户回复“老客户”获取会员优惠信息，当然得提前设置好相应的关键词回复相应的图文信息。接下来就是实时监控公众平台的实时消息，针对不同的回复将粉丝归入相应的分组。当然，添加备注也是必要的，这也能够方便后期调整粉丝的分组。

3、如果对粉丝的忠诚度有信心的电商，更可以直接点对点的做一轮在线订购，群发新款样衣让买家支付预付款来预定。当然在电商平台也能完成这个，但是一个是通过短信拉人回店里看，一个是收到后直接就能下单购买，两者还是有区别的。

转化率的关键点在于粉丝主动分享内容到朋友圈和微群，特别是店铺搞促销活动的时候。以化妆品品类的卖家为例，9.9的包邮试用活动推送给大学生、白领群体，并且在内容中提示邀请粉丝把活动分享给好友。那么，只要是已经下单购买的粉丝进行推荐，那么所带来的新客户下单数量就取决于该粉丝的微信好友数，以及该粉丝在圈子内的影响力。一般而言，朋友之间的这种分享转化率都很高，特别是一传一、十传百之后，能够形成一个不断扩散的效果。因此，卖家也可以考虑跟草根达人合作，利用他们在圈子里面的影响力，足够数量的活跃好友来达到口碑营销的目的。前面提及的针对群体推广，可以参考第一点的分组管理，也可以在被关注自动回复中提示用户回复自己的年龄、工作等信息。当然不同公众账号略有区别，灵活应用就可以玩转微信营销。

4.使用微信接口应用可以方便推广，特别是现在有不少针对淘宝开发的应用，对改善用户的阅读体验和引导下单效果不错。如果是为了监控所推送内容的打开率、跳转率的数据，则可以自建wap网站或3G网站，以html5语言搭建的网站能够自适应屏幕尺寸大小，排版效果不错。

## 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