

关键词：微信营销

内容概要：

说到微信营销的效果评估，首先是企业确定的微信营销目的是什么，比如有些企业就是用来进行CRM客户管理的，有的企业是进行产品推广的，有的是对自己互联网产品进行推广的。确定营销的目的是什么，这样才能作出对企业最有利的营销评判。1、功能受欢迎度。微...

正文：

说到**微信营销的效果评估**，首先是企业确定的微信营销目的是什么，比如有些企业就是用来进行CRM客户管理的，有的企业是进行产品推广的，有的是对自己互联网产品进行推广的。确定营销的目的是什么，这样才能作出对企业最有利的营销评判。



1、功能受欢迎度。微信公众平台的功能有基于内容的一部分功能、营销设计功能、实用功能。内容的功能就是基于粉丝需求和企业之间对应的命令端口和内容页面的功能，比如粉丝输入企业介绍能看到企业的介绍，粉丝输入资质能看到企业相关资质的介绍，粉丝输入企业一些部门技能能看到这些部门技能的介绍；。营销设计功能是指企业给予自身营销需求而设计的营销功能，比如一些外语培训学校用听力测试这个功能和所有有外语培训需求的粉丝进行直接的互动等等；。实用功能就是一些类似天气预报查询、股票查询等这些类似的功能和以及企业自身个性化开发的功能，功能受欢迎程度度的情况决定了粉丝对于企业的依赖程度。

2、互动频率。微信的互动频率是指粉丝对于企业微信公众平台账号帐号的使用频率，这就是为什么说企业的公众平台都是一个APPApp的原因，。这里包含内容方面的访问，功能的使用。

3、企业转换率。这是企业进行一切营销的唯一现象级标准，因为微信的闭环体系，在企业转换率方面，有企业品牌知晓度的转换，有企业相关类似WAP页访问量的转换，有企业在基于微信的产品销售情况的转换，有企业产品咨询量的转换等等，随着微信营销的不断成型，企业转换率的要求也会不一样。

4、粉丝数。微博营销领域有一句话：一切以粉丝数量为指标的行为都是臭流氓。这句话在微信营销同样使用，原因很简单，如果单独追求粉丝数字就会失去微信营销的价值，粉丝数的评估要基于企业对于微信营销的要求，还有功能的使用情况、企业品牌的传播力度等等。

5、粉丝评价。我想这是所有企业最能直观看到的微信营销效果的方式之一。企业微信公众平台上的内容和功能，粉丝是如何评价的，是不是可以产生依赖，是不是让他们大部分人都喜欢，看一下粉丝的评价以及时不时进行粉丝调研就可以知道了。

## 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。

