

微信营销中官方认证的公众账号和微博认证号有什么本质区别

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：

目前，很多曾在微博上做营销的公司和个人开始转战微信营销，方法与微博营销差不多。无外乎建立公众帐号，申请加V认证，做粉丝，然后发消息推广产品。并且微信营销者还总结了一些微信营销的各类方法。比如，陪聊式、促销式、客服式等。但是微信营销与微博营销...

正文：

目前，很多曾在微博上做营销的公司和个人开始转战**微信营销**，方法与**微博营销**差不多。无外乎建立公众帐号，申请加V认证，做粉丝，然后发消息推广产品。并且微信营销者还总结了一些微信营销的各类方法。比如，陪聊式、促销式、客服式等。



但是微信营销与微博营销有着本质的不同，由于微博是一个开放的社交平台，通过粉丝多的大V用户对某一产品或品牌评价后，可以获得很高的关注度，而这些大V本身具有很强的社会影响力和号召力，这类似于传统的广告代言。

微博大V在名人推荐中都有体现，同时草根帐号也在有排位，以及各种纬度的关联，让很多微博帐号可以获得粉丝关注。加之微博帐号之间内容的相互推转，在这个过程中也会增加粉丝数量。微博的开放性和媒体属性，让微博帐号容易获得关注，也容易产生真实粉丝，具备塑造品牌与知名度的土壤。

而微信则并不具备这样的条件。首先，公众帐号并无分类与排行。用户要关注一个公众帐号，需要自己去搜索和查找，并无法像微博那样通过他人微博转载内容关注一些帐号，这就为公众帐号自发推广制造了门槛。目前，推广方式无外乎，通过实体店铺的广告宣传网页印上二维码，让用户扫描；也有部分自媒体作者在博客、微博等开放平台上加上二维码，让读者扫描后关注。

所以微信公众帐号本身很难塑造企业或者个人的品牌，因为根本没有开放、广泛传播的土壤。当然营销包括很多层面，其中品牌的推广是最重要的一个方面，也是营销的第一层级，而微信无法为企业提供品牌推广服务。而对于已经具备品牌知名度和影响力的企业与个人，可以利用微信作为客户关系管理平台，降低管理成本、提高管理效率，而这个时候微信所体现的营销价值在于CRM，而本质则是微信的基本功能——通讯。

因此，对于品牌推广类营销需求，微信营销完全没有能力实现，所有鼓吹通过微信营销帮助企业品牌推广的都有欺骗性质。之所以目前如此火热的鼓吹微信营销，一方面是部分微博营销从业者感受到微博活跃度低迷，开始大规模转战到微信，他们需要继续忽悠客户买单，需要依靠新的噱头让客户掏腰包，这才是微信营销被炒的火热的根本原因。

加之目前大量代理运营企业公众帐号的人依靠购买僵尸粉丝来装点门面，欺骗客户，并频频发送大量促销内容，导致微信信息泛滥，影响用户体验，腾讯官方才出面表明对微信营销的态度。反而招商银行、中国电信等知名品牌企业的微信公众帐号被腾讯认为是一种优秀的CRM，是微信的重要价值体现。

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,MSSQI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