

关键词：微信营销

内容概要：

现在众多公司都在喊微信营销如何如何好，微信营销能带来多少多少的利润，然而真正在做微信营销的路上肯定会遇到很多问题，微信营销相比微博营销现在简单，但是如何做好用户体验，取得最大的效果，并且不触碰官方的底线，这是一个问题，下面看详细解说。比如普...

正文：

现在众多公司都在喊**微信营销**如何如何好，微信营销能带来多少多少的利润，然而真正在做微信营销的路上肯定会遇到很多问题，微信营销相比微博营销现在简单，但是如何做好用户体验，取得最大的效果，并且不触碰官方的底线，这是一个问题，下面看详细解说。



比如普通的1个100万粉丝的微博，发条图文带链接的微博，可能最终点击链接的最多有1000人。而普通的1个100万粉丝的微信公众号，发条图文微信，引导点击原文查看更多内容，能达到30%以上的点击率，就是最少30万左右点击。同样的粉丝，1个是1000个点击，1个是30万，效果相差了300倍。可能大家觉得有点夸张，但这确实是事实和现实。一直觉得微博渠道，更适合做品牌的曝光或者事件炒作，真正想通过微博获取大量的访问，其实非常难，相信做过微博营销的朋友都深有体会。

突然想到，现在很多网站都有购买流量的需求，并不只是电商类网站有这需求。现在传统的流量购买方式主要是通过“搜索引擎”“网址导航”“广告联盟”等等主流渠道。但这些渠道购买流量的成本其实非常高，比如做百度竞价一个点击最少是3毛钱，网址导航一个点击的成本也是在3毛钱以上，广告联盟相对便宜点，1毛钱以上，但广告联盟的流量水分也大，再大再正规的广告联盟也有可能被流量作弊的可能。可能价格最便宜的流量是买弹窗广告，但这样的流量转化率太低，针对性也不强。

虽然微信粉丝活跃度更高，但微信的盈利之路，却比微博艰难。因为微信是腾讯一家独大，没别的竞争对手。因此在相关管理上也更严格，同样的美女图片同样的广告内容你在微博上发，都是OK的，但是通过微信群发，可能就成为官方不允许的。轻折内容发送失败，重着直接封ID。因此虽然微信草根账号有较高的商业价值，但盈利却很难。比如淘宝类的微信广告，现在大部分草根微信主都不敢碰，因为只涉及直接卖产品，都有被官方封号的可能。相对来说做纯品牌的广告，基本上不会有问题，但这样广告又很稀少，而且单价也不会太高。

因此我也常在思考，做什么样的微信营销，不影响用户体验，也不触及官方的底线，但又能给广告主带去价值。欢迎大家补充！

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。

