

做微信营销是要给企业带来效益，而不是跟风，在做微信营销之前应该懂得那些？

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：

不得不承认有部分人(企业)基于商业利益曾经过度的炒作了微博营销，使很多企业和个人追风做起了微信营销，现在又有人也成功将那套经验借鉴到微信营销中，他们夸大、神化案例甚至故意误导一些企业，这样一帮无良之人利用传统中小企业对微信营销的认知不足而获...

正文：

不得不承认有部分人(企业)基于商业利益曾经过度的炒作了**微博营销**，使很多企业和个人追风做起了**微信营销**，现在又有人也成功将那套经验借鉴到微信营销中，他们夸大、神化案例甚至故意误导一些企业，这样一帮无良之人利用传统中小企业对微信营销的认知不足而获得他们短期的利益。



企业和个人跟风投身微营销无非两个原因，希望尝试这种新的营销方式为企业/个人获益，第二，跟上趋势。这都说明大家是愿意接受新鲜事物愿意学习，本是一件好事。但是我们会发现极少有外资品牌、互联网企业/或者电商品牌企业如此跟风，跟风者大多为传统企业，为什么?因为对互联网或新营销熟悉的企业已经有客观认知，他们很理智冷静，而传统企业对新媒体营销的认知不足，缺乏客观的判断，加上外部环境的热炒，所以急了。便出现“曾经错过微博，不能再错过微信”这一说了。他们对网络营销、新媒体营销、社会化营销等缺乏系统深入的了解，同时企业也没有非常懂互联网营销的人，所以老板或者传统市场营销人脑袋一热就开干了。

想开干也没关系，但是你得有策略冷静分析现状，适不适合做，有没有人做，准备怎么做，达到什么效果，这些问题想好没有? 2011年就有企业花费百万在微博上，最后基本没有效果，当时微博运营那个人月薪过万。我曾经培训的企业中也有这样情况。聪敏的跟风者也许会获得成功，但是盲目的跟风只会浪费钱财。那么企业或个人在做之前，需要反问自己几个问题，供参考。

1. 你们的目标用户是否在微博微信?(用户在哪儿)
2. 你做微博微信的商业目标是什么?(你想做什么，达到什么目的)
3. 你准备让谁来做?(市场部?公关部?新媒体营销部?)
4. 你的公司有没有人能做?(能做的人在哪里?)
5. 微博微信营销该怎么做?(具备专业运营能力/技巧?)

(欢迎补充)

面对新的事物要跟进，但不可盲目跟进，得弄清楚它的价值。如果企业自己想不清楚看不明白，可以请人来培训学习(找靠谱的懂行的)。营销不是赶时髦，而是要找到最合适的。有时候慢即是快，不走错不走弯。微博微信对企业营销而言就是个工具，总有人适合总有人不适合。

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