

## 美容行业怎么去做微信营销

1： 微信是移动互联网上最火热的一款产品而且还是历史性的，伴随着微信的火热“微信营销”这个话题被大家所熟悉，做为企业是应该要看到这里的价值的，如果我们要利用微信做营销那就必须对微信有一个深刻的认识。首先我们开通微信后第一步就是加自己的通讯录和 qq 好友，所有我定性它为一个熟人的圈子，就是摇一摇，附近的人，漂流瓶等功能我们是可以把它定性为有缘人。所有微信上一般都是和自己有点关系的人。可以称它是一个熟人的社区。那么微信公众平台是什么呢？我们可以简单理解成：是企业或个人的官方微信号，可以群发信息，消息回复，客户管理等，可以理解成企业官方微信。一个行业能不能做微信就看他的客户群体有没有在用微信和我们能不能通过微信为客户带来什么便利。今天我主要讲美容行业，我认为微信是非常适合的，因为客户群体基本都是微信用户，这点不用多说。

2： 如何引流。企业微信号必需要别人关注才有用，推广微信公众号乃当务之急(死粉不要)，一般方法：利用公司的网站放入二维码和公司的一些网络平台做宣传的地方都可以放上二维码，宣传单和名片上印上公司的二维码，做个易拉宝放在公司显眼的地方，反正客户能接触到你的地方你都可以放上及小号互推等等方式，**切记的是粉丝为什么要关注你**，这是你要考虑的，一般来说：（1）：**关注你**

能为他带来方便（2）关注你能获得好处。这是微信营销最核心的东西。

3：推广与客服。当有大量粉丝关注我们的时候我们怎么去服务，怎么去产生价值呢？很多人都会认为这样就可以每天去发美容信息推广了，其实这是一个误区，最可怕的是推广一些无关紧要的信息，和自己没有太多关系的信息。我认为推送信息就是在灌输，既然是灌输就应该是高质量的文章及信息，比如：一些优惠促销活动及关于一些自己行业专业的美容知识，一些时下热点新闻也可以分享一下，总之让你的文章有吸引力有感染力，这样的话粉丝感觉好像学知识一样也会乐意分享朋友圈让你的浏览量实现倍增。这样运营一段时间我相信就会有效果，活动的时候可以让粉丝参加优惠活动的同时也可以让他免费带人过来体验，或者分享公司的活动信息到朋友圈可以送积分等等，这样的营销方式你们应该比我熟很多。我建议最好公司花点钱把自己的官方微信装饰的漂亮一点，也就是说别人关注你的官方微信就是关注你们的公司，你要把你的公司介绍，服务都展示出来，这就需要一个微信网站来实现（公司简介，产品，服务，电话，客服，订购，活动插件，一键关注等功能）这样公司能更好的做微信营销，要不会显的有点单调，关于这一点你可以关注（合肥网络频道）看看什么是微信网站。微信还有一个功能是不能忽视的，就是做为一个**客服工具**，粉丝可以通过微信联系客服比如：可以在线咨询价格和服务，可以给公司一些建议也可对于对公司服务不满意的地方进行投诉等，这是很有价值的，有利于公

司的发展和客户的满意度提高。如果你能做好服务那么口碑传播的力量你懂的。

小结：上面讲述一些关于美容行业的微信营销一般的思路，针对每家公司的模式有可能不同，只有对每家公司的运营模式深入了解我才能给出全面的营销方案，但做好微信营销不是那么容易，我坚持认为二八法则这个道理，我观察合肥近 300 家企业微信公众号我发现没有几个做的比较好，因为他们没有真正了解微信（除了灌输还是灌输，平台简陋），我希望我的粉丝和我的客户经过我的辅导都能成为成功的那 20%，只要按照我分享的核心思路我坚信都会行的。当然你想要了解哪个行业的微信营销方案也直接给我留言。营销在微，微信营销在微信网站，微信网站微信在方案，微信方案营销在我脑海里。

转载请注明出处。