

微域经营的关键工具 ——企业微信

QTK



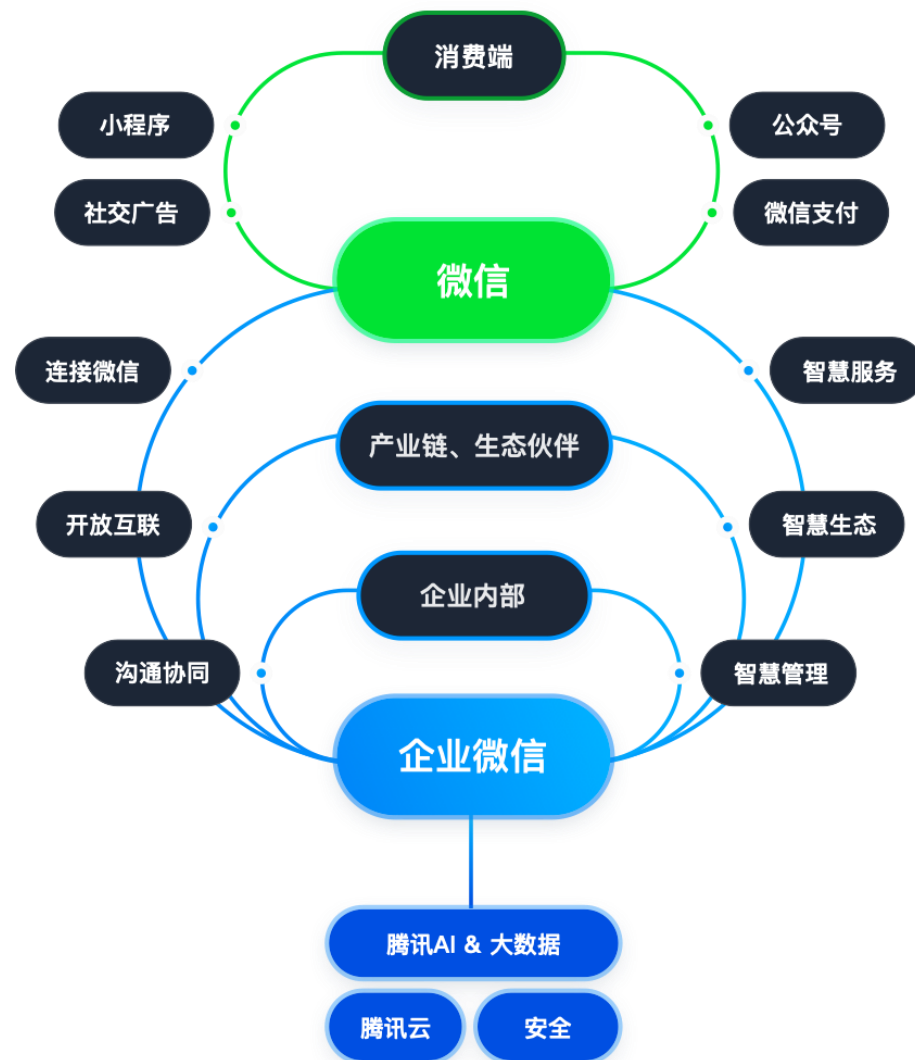


企业微信-企业的专属连接器

腾讯定位数字化助手，企业微信做企业专属连接器，帮助企业连接内部、连接产业、连接消费者

对内：让信息流转更高效

对外：连接11亿微信用户





疫情期间企业微信远程办公

2019年12月企业微信3.0发布会数据

中国500强企业已经有80%开通了企业微信，250万真实企业数，月活跃用户6000万



疫情期间使用人数已达数亿

持续开放

健康上报

万人全员大群

外部客户群升级至200人

300人音视频会议

支持千万级人同时线观看群直播功能。。。



随时随地发起和参与
在线会议

支持300人同时参会



朝 阳 企 客 通 • 一 站 式 留 量 运 营 解 决 方 案

疫情下的偶然前置，却是未来必然

QTK

朝 阳 企 客 通 • 一 站 式 留 量 运 营 解 决 方 案

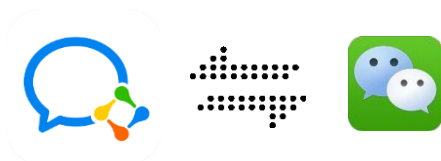


企 业 微 信 八 大 优 势

QTK



为什么选择企业微信



一、消息互通 | 企业工作微信与客户个人微信互通

二、客户管理 | 统一设置客户标签，快速分类管理

三、百万群发 | 企业推广内容群发，客户精准营销

四、企业朋友圈 | 发布企微朋友圈，免费朋友圈推广

五、营销群管理 | 客户群数据统计，掌握运营的情况

六、效率可视化 | 从多维度了解员工的客户服务质量

七、客户继承 | 员工离职时，客户微信可分配新员工

八、多企互联 | 企业上下游公司互联，供销对接方便



优势一：消息互通 | 企业工作微信与客户个人微信互通

企业认证信息展示



- 员工企业认证信息展示
- 自定义名片展示信息

点对点消息互通，群消息互通

B2C沟通场景



1对多服务群沟通场景



- 支持文本、图片、语音、名片、文件、聊天记录、地理位置、H5、小程序、收藏的互相收发
- 支持语音、视频通话



优势二：客户管理 | 统一设置客户标签，快速分类管理

管理员后台设置

企业客户标签

企业客户标签

企业标签由企业统一配置，配置后，企业成员可以对客户打企业标签

+ 添加标签组

客户等级

一般重要核心

编辑

肤质

油性干性混油皮混干皮

编辑

客户关注点

价格敏感注重质量在意服务

编辑

成交状态

潜客购买复购超两次购买

编辑

产品偏好

清颜祛痘系列悦活抗氧化系列舒爽保湿系列雪润美白系列

编辑

消费观念

经济型品质型

编辑

- 管理员在后台统一设置企业的客户分类标签
- 标签支持用接口写入，同步企业现有标签

企业成员前端操作

客户信息

微信

hdj先生

微信昵称:John.

企业 华工

描述 高级客户

标签 核心油性价格敏感超两次购买清颜祛痘系列

品牌CRM

添加时间 2019-04-10 17:58

发消息

语音通话

设置标签

确定

客户等级

一般重要核心

肤质

油性干性混油皮混干皮

客户关注点

价格敏感注重质量在意服务

成交状态

潜客购买复购超两次购买

产品偏好

清颜祛痘系列悦活抗氧化系列舒爽保湿系列雪润美白系列

消费观念

标签

+ 客户等级

一般0>

重要0>

核心1>

肤质

油性1>

干性0>

混油皮0>

混干皮0>

客户关注点

价格敏感1>

注重质量0>

在意服务0>

成交状态

潜客0>

- 企业成员根据业务需求，在手机端对客户打标签
- 可快速查看并定位目标客户

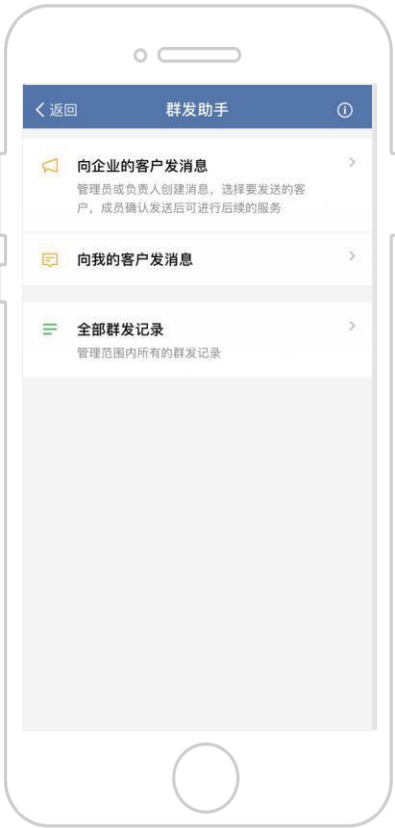


优势三：百万群发 | 企业推广内容群发，客户精准营销

从1小时广泛群发到1分钟确认群发



- 全部客户
- 按添加人筛选
- 按标签筛选
- 文字
- 图片
- 网页
- 小程序





优势四：企业朋友圈 | 发布企微朋友圈，免费朋友圈推广

集成客户朋友圈管理，客户从导购企业微信信息界面直达历史朋友圈记录，新增一个定向精准的内容营销渠道

企业管理端（移动操作+PC管理后台均支持）



企业微信侧
工作台入口：朋友圈



企业微信侧
点击进入企业发表朋友圈



企业微信侧
企业侧编辑内容，支持按标签、添加者选择客户
然后通知对应成员发送



员工端



企业微信侧
员工收到朋友圈发送提示
点击给对应客户发表朋友圈到

客户端



微信侧
统一的企业身份标识
客户查看、点赞、评论



优势五：营销群管理 | 客户群数据统计，掌握运营的情况



成员群聊数据统计

全部	昨日		
成员	新增群聊数	群聊总数	新增群成员数
张亦慧 网络渠道销售部	178	1,699	9
吕磊 门店销售部门	160	1,272	8
胡伟 旗舰店销售一部	137	204	6
王子芳 门店销售部门	118	191	7
冯晓星 网络渠道销售部	68	92	5
杜小平 网络渠道销售部	83	117	8
吴大磊 旗舰店销售二...	69	90	6

企业可通过群聊数据统计查看客户群数据，掌握成员服务情况

支持查看企业内所有客户群

支持查看客户群详情

PC端管理后台同样支持查看

优势六：效率可视化 | 从多维度了解员工的客户服务质量



通过联系客户统计，掌握成员服务情况。随时查看聊天频次、回复率、删除率等数据



优势七：客户继承 | 员工离职时，客户微信可分配新员工

企业能通过接口获取离职成员列表然后再 分配给其他成员，保护企业资产，防止客户资源丢失。



离职/共享，客户线索分配

在职员工接收客户，继续跟进



优势八：多企互联 | 企业上下游公司互联，供销对接方便

集团企业



多法人企业，职能线业务协同
多品牌企业，品牌高层沟通圈

上下游合作



上下游供应链协同管理
采购协同、库存协同等

企业互联场景

不同企业独立经营，但垂直业务需协同
不同品牌独立运营，品牌高层需沟通
企业与上下游合作伙伴需紧密协同



企业微信应用案例-美容：屈臣氏

屈臣氏在中国内地拥有3800家店铺

门店会员数量超过6500万人

店员企业微信加顾客

成为顾客的美容顾问

群直播+小程序+客户朋友圈

建立线上服务到成交闭环

导购在企业微信发朋友圈

成交后最快1小时闪电送达

24000+导购 200万+消费者

每场直播销量1W+

云店销量增长5倍





企业微信应用案例-餐饮：西贝

让200多家门店客户经理添加了分散在各个平台的客户个人微信

每天通过群发消息、1对1交流或者朋友圈提供一手商城信息给9w+顾客

把商城和外卖的小程序都挂到了门店人员的企业微信资料里

客户直接点开就能找到购买入口，大大促进了线上服务的转化

1月份线上添加了3w+客户 线上营收站到总营收的80%以上





企业微信应用案例-服饰：歌莉娅

通过企业微信与微信互通的能力，
把服务转到了线上

导购用企业微信添加顾客微信、在
客户朋友圈发布商品信息 打通小
程序商城，顾客看中了衣服就可以
直接线上买买买，实现了线上客户
运营的闭环

7天时间，歌莉娅每日在企业微信
日销售100- 300万





企业微信应用案例-药房：益丰大药房

用企业微信和个人微信的互通能力，拉了2000 多个客户群，覆盖人群高达20万人

每次口罩到货，他们就在群里通知客户到店购买，减少客户出门询问的次数

有明确购买意向的客户，药房还用企业微信给他们打上了标签，到货后便迅速通知对方 比如，张先生和李小姐要买酒精，酒精出货后，药房便马上通知他们去领取。

此外，他们还安排了医师和药师为微信上的中老年人提供在线的医疗咨询服务，免得中老年人出门去药店或 医院交叉感染。





如何免费下载注册企业微信

输入网址或搜企业微信，点击立即注册

网址：<https://work.weixin.qq.com/>



手机免费下载方式：直接扫↑码
下载安装或者到应用市场搜索
“企业微信” 下载安装



电脑端下载方式

朝 阳 企 客 通 • 一 站 式 留 量 运 营 解 决 方 案

THANKS!

QTK