

Weifuwu 微服务 商刊

引领移动网络时尚 搭建信息服务平台 助力企业微信营销

主办：青岛奥商网络技术有限公司 网址：WWW.OG.COM.CN

企业QQ：8008880888

联系电话：114转奥商网

地址：青岛市市南区宁夏路288号市南软件园G2楼14层



甲午年
2014.06.15

農曆甲午年五月十七

第1期

订版电话：82885555
114转奥商网



奥商 奥商旗下：

青岛奥商网络技术有限公司
烟台奥商网络技术有限公司
潍坊奥商网络技术有限公司
东营奥商网络技术有限公司
威海奥商网络技术有限公司
临沂奥商网络技术有限公司
青岛科森特科技股份有限公司
青岛奥凯应用技术开发有限公司
青岛锦城人力资源发展有限公司

奥商微服务会员企业联展

暨奥商网络成立12周年庆祝活动

周年庆

活动时间：2014年6月15日

活动地点：太古广场（香港中路65号太古购物中心商业街）

微服务介绍：

微服务是国内领先的基于微信公众平台的营销工具，是由奥商集团研发与运营的微信营销平台，奥商集团是山东省知名互联网公司，十二年品牌保证、腾讯官方合作伙伴。微服务是奥商旗下品牌，以青岛为总部，同时在全国前沿技术的集中地—上海，建立了研发中心，在青岛开发区建立了拥有300座席的运维中心，为企业提供一站式的微信解决方案。

微服务为客户提供全天候服务，解决企业从微建站、微推广、微硬件、代运营的一站式营销方案，微服务打通微官网与手机网站实现数据同步，在这里你可以获取微信营销最前沿的资讯和实战技能。

奥商微服务——带你走近微信世界

导读：成也运营，败也运营！相信大家对于这句话都不陌生，那么对于运营者来说做好一份营销方案是非常重要的事情，今天小编就给运营者分享一篇如何做好一份微信营销方案的干货。

Boss们满意的微信营销方案，你会么？

前期必须重视的工作



1. 了解企业做微信营销的目的

这个很重要，如果你对企业的微信营销的目的都不清楚，可能你做出来的方案都是南辕北辙的。有些企业是为了让自己的服务更便捷，例如南方航空、招商银行，有些企业是为了更好宣传自家产品从而获得更高销量，例如星巴克、杜蕾斯。当你了解企业的需求后，你才能明确的选择使用服务号还是订阅号，但发现自己其实需要的是服务号，因新注册的服务号是不能升级到服务号的，所以只能重新注册了，万一之前的号用了自家官方名称，那新注册的号在命名的时候就会很麻烦。当然你也可以两个号都开通，不过需要考虑到两个账号的分工，否则就会自乱阵脚。奏响这“危害三部曲”。

2. 分析同行或相关账号

我发现很多微信公众账号的运营者很少关注同行账号，都是关注自媒体或者一些讲微信营销的账号为主，好像生怕给同行增加了一个粉丝自己亏了一样。通常同行才是你最好的老师，有很多东西都不需要重新摸索，甚至把他们成功的运营方式，或者内容布局直接抄回来就可以了。我给客户做方案之前都会大量参考行业相关的微信账号，看看他们用服务号和订阅号的情况，了解他们用哪种类型的账号比较多，哪种账号的营销做的比较成熟，每天关注他们的动态和运作的方式，活动的安排和文案，毕竟隔行如隔山，要做一份有行业针对性的方案是需要不少时间在竞争对手身上的，如果你那个行业在微信上还没有像样的竞争对手，你可以关注你们行业的相关大号。

3. 运营微信账号1-2个月

方案并不像计划，计划很多时候都是靠预估的，方案是要落实到具体每样细节的内容，包括账号运营的工作安排、分工、每日任务、活动等一大堆内容，要做这么详细的方案是需要一些时间来收集信息的，而运营微信账号就是最好的信息收集的方式。由于每种营销渠道的运营方式都不一样，所以不能完全按以前做营销的方式来运营微信，最好是先给公司的公众账号运作1-2个月，对微信里的营销玩法和套路都大致摸透了这样你的方案就已经大致成型了。如果你对微信营销完全没有概念，你就直接把你觉得同行做微信营销最好的账号内容直接照搬，自己运作一段时间试试，然后再适当微调。

4. 分析数据和客户

到了1-2个月之后，我们就可以基于这段时间的运营情况进行总结，包括对文章的阅读量和转发情况进行分析，那类型文章更吸引目标人群，客户的反馈，客户互动的情况，还有活动的参与程度和效果分析，这段时间对公司的业务有多少帮助的评估等等。把这些相关数据做个报表，然后给每组数据写几行总结，例如文章，某某类型文章阅读量和转发度极高，可以适当考虑增加这方面内容发布等等。

5. 分配人员任务

根据之前运作的情况，你会大致了解到需要什么人员来负责什么内容，工作和任务如何安排，还有绩效考核如何评定，例如我们会按照文章阅读量和转发量，用户内容信息查询数量，互动效果，活动效果等来评定绩效，当然最好不要这么快把销售业绩加入到绩效考核，这样员工压力过大，会影响运营效果的，而且有些账号是只有一个人做的。

6. 开始撰写方案

把前期的材料收集整理好后，就可以开始撰写方案了。微信营销方案内容包括：

(1)、竞争对手分析

很多方案都会在开篇写个前言什么的，说一下微信用户数量，微信有多牛叉，有的还会拍拍马屁感谢领导指导之类的，其实这些开篇话对方案来说毫无价值，很多时候会被领导直接跳过的。要写就要把有价值的信息写出来，而且是能立刻吸引老板眼球的信息，所以开篇我们会写竞争对手的分析，他们是如何用微信账号来提供服务或推广他们的产品的，这样你的方案才会让你的领导或老板提起神来认真阅读。

(2)、微信给企业带来什么价值

第二部分就要开始写微信能给你的企业带来什么价值，中间记得写上你们的企业名称，出现自己企业名称这样给看方案的人觉得方案有量身定制的感觉。这里就要分析企业目前那些业务或产品可以放在微信上面提供服务或者营销推广，对比竞争对手的微信账号后建议公司使用服务号或订阅号，如果这里加入前期运作的数据分析会更好，最后写上微信营销可以为公司带来什么好处，例如使用业务更便利、更好维护客户、提升业绩之类等等。

(3)、***活动情况（***就是活动名称）

这里可以把之前在微信做的活动效果，报名人数，客户转化等等列出来，然后进行分析哪里做得好，哪里需要改进，公司以后可以如何结合微信来做哪方面的活动等。注意这里的内容是重点，特别是对竞争对手的微信账号写得详细些，方便日后做微信活动可以申请更多公司资源。

(4)、客户最关心什么

通过跟客户交流，你可以总结一些客户关心的话题，例如客户期望的产品功能、服务环节哪里不完善、投诉最多的问题、有哪些地方可以改进等等都列出来。这些都是领导很关心的问题，这是微信给企业带来的另一种价值。

(5)、微信账号运营计划

这里把微信账号的内部栏目设计、运营方式、营销方式都写出来，例如每天发什么内容文章，自定义菜单有哪些栏目，对应栏目有什么内容，有什么作用，微信账号如何推广，活动如何做等等。最好能在这里写一下近期会做的几个活动计划，顺便可以申请一下活动支持，是否需要购买微信第三方系统等等，这里可以做个费用列表，让你的领导知道大致需要的费用，费用的事情要让他心里有数，最好能注明哪些是重要的，那些是非重要的费用，这样你以后真的要申请费用的时候会顺利一些。还有就是里面也要写上需要那些部门配合，好让你的领导或老板帮你事先沟通好，或在开会的时候可以让他们先知道。

亲，你的身体可以当充电宝了！

摘要：科学家已经设计出可以通过人体热量产生电能的革命性设备。这一设备可以让我们在旅途中为各类电子产品充电。

这种小而灵活的发电器是由玻璃和织物制成，可用于心脏监测器，智能眼镜和其他可穿戴设备，为其提供电力。它的制造商表示，他们正在进行开发，以使它可以给苹果iPhone，三星Galaxy和HTC这一类智能手机充电。



韩国KAIST大学教授金正南团队开发热电发电器

教授表示：“手机耗电量大，充电设备昂贵，我们设计了一个可以随时随地为手机充电的设备。下一步，热电发电器将应用于智能手机。”该设备采用玻璃和空气之间的小温差来发电。

(6)、工作分配

如果你们是一个团队，必须列出里面每个人负责的工作，每日工作的内容有哪些，还有绩效考核等等。如果你们公司的微信账号只是你一个人管理也需要写，为什么？你要知道很多老板都不知道你每天在做什么工作，如果你不说清楚，老板会觉得你很闲，不断把更多额外不相关的工作给你，让你无法专心做好微信营销，所以你要把更新、客服、推广的工作要说清楚。当然不能利用这个来骗老板，写出来一大堆工作但没几样会实施那是不可行的，要知道老板都是精的，否则他就不可能成为你的老板。

(7)、微信账号发展计划

这里算是预估未来这个微信账号粉丝增长量，对公司业务和产品的帮助有多少等等做一个预估，一般列个表，每隔3个月账号会发展到什么程度说明一下就可以了。



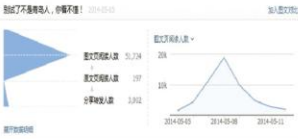
手机是条狗啊



青岛百事通公众微信账号，一直致力于打造最专业的本地生活情报专家。是青岛本地微信公众账号中知名度最高的几个之一。而可能有很多它的粉丝们还不知道

青岛百事通公众微信账号，一直致力于打造最专业的本地生活情报专家。是青岛本地微信公众账号中知名度最高的几个之一。而可能有很多它的粉丝们还不知道，这个公众微信账号一直是由微服务——青岛最专业的微信代运营品牌，全权负责他的文章发布、后台运营、宣传策划、粉丝互动等一系列的运营工作的。

就在上个月百事通的文章阅读转发量再创新高！更是创下了单篇文章阅读最高阅读量51724次，转发3902次的傲人成绩！



百事通创下单篇文章阅读、转发新纪录的文章！

就以这篇文章为例。这篇文章内容是向大家介绍一些青岛老方言，以及青岛话在本地人生活中，如何使用等情况，贴近生活、民生。同时又十分本土化，和青岛人的日常举动息息相关。

再者这篇文章的题目也十分独特，颇具挑逗性意味，容易引起人们的挑战欲，从而又提高了阅读量。

三、携手打造青岛最大的微信运营品牌。

我们要说，小到一篇文章，大到一个账号，它的成功一定不是偶然的，背后必然有一系列紧密相连的统筹和规划。而这种规划和统一不是某个人能完成的，而需要一支专业的致力于微信公众号账号打造和代运营的团队。微服务就是为此而生的，它正以更加新鲜的面貌，立志与众多客户一起，携手打造青岛最大的微信运营品牌！

当然，也请大家多多关照青岛百事通这个账号，我们在此为青岛百事通代感谢大家了！



12. 我上高中时候，班来地理老师是个内蒙人。有一次我感冒很严重，一盒纸巾被我一节课擦完了，而且声音很大。老师受不了了，就站起来问我正在干什么，我说“我在呢来醒醒鼻涕”，老师反复确认了很长时间也不知道这个“醒鼻涕”是个什么动作。

13. “瘦”这个词很多外地人都知道了,请问跟“小瘦”对应的词怎么说?答案是:“小小(xiao)”

14. 说人家讨厌,肯定不会用“哎呀,真讨厌”这么肉麻而又过时的词了。曹雪芹曰:各样人,伤人毛,老虎求。

25. 齊島人管即墨叫“即墨”

17. 后边 (hòu) 的韵母是: 我们叫“后边”。

开心乐园

——“没”！——我拿他手机一看，骂到：靠，臭小子，你倒什么光棍女流氓！

2.朋友在殡仪馆守灵。半夜闲着无聊。就用微信搜附近的人。竟搜到一妹子。随即给妹子发了条儿信息。过了半天收到对方回复：大哥。能给俺烧台iphone5吗？俺喜欢黑色的！谢谢！好人一生平安！

3. 刚才看到朋友在微信的朋友圈里说：亲人去世了，最近心情特别不好，别惹我，我很难受。不知道该怎么安慰他，但我妈的丧礼点了赞。。然后，我朋友就给我打电话了……

4.一少妇买了iphone打算越狱。到店里不知道怎么说，憋了半天憋了句“老板，我要出狱！”老板愣了几秒，果断给她装了微信。

7.我问爸爸：你有没有微信？爸爸说：我没什么原因现在都不我持么还能有什么威信…

尼玛中榜微信后，找到一个声音瓶子，一看有四十多秒，以为是美女唱歌，然后点开了。竟然是那种硬硬（你懂的）的声音，顿时来了精神。尼玛，第一次赶上这种直播啊！听了一会挺奇怪的，不知为啥只有男的哼呀，到三十多秒的时候，突然有个男的低声说：“帮我拿下烟”。然后旁边

一、百事通账号上月成绩傲人

青岛百事通上月文章转发和阅读量，呈现飞跃式增长。5月日平均文章阅读量2963、日平均文章转发量374。而阅读和转发次数最多的一篇文章《别试了，不是青岛人你看不懂》更是创下了，图文阅读人数51724、分享转发人数3902的惊人成绩。这除了青岛百事通这个品牌本身的价值和号召力外，不得不说微服务团队整体运营策略、定位式发布、宣传造势、更是功不可没！下面我们就以这篇文章为例，为您介绍微服务团队运营的独到之处。功不可没！下面我们就以这篇文章为例，为您介绍微服务团队运营的独到之处。



二、特色帐号铸特色

微服务一直认为，每一个微信公众账号，都应当是与众不同的。即便是定位相近的账号之间，也应该有所区别。每个账号应该有其独一无二的特色。就青岛百事通而言，这是个本地服务类公众账号，我们微服务最初接手这个账号时，就提出了一个定位——要把青岛百事通打造成本地生活服务情报专家！这个定位后来也成了百事通的名片和口号。

9.一天微信里加个女的，她说自己住美国，马上就要回国了，从未到中国，好激动。漏发英文单词配假样的中文。我多想用标准的普通话和她说：大姐，我是楼附近的人加的你。

10. 闲得无聊，用微信注册一女性号，瞬间几十个男人加过来。骗了一个去开房，然后把房间号给了第二个男的，让两男相见。不一会微信上收到恶毒的咒骂。于是回复：人家想玩3P嘛，你们等等我马上就到。于是两男的希望之火又熊熊燃起。10多分钟后，第三个男的走进房间……

11.朋友让车撞倒，腿伤到了，狂流血，站不起来。他女友扶都没扶，当场立断拿出手机，拍下了我朋友的惨状并传到了朋友圈，发了句：亲爱的出车祸了，好心疼！





奥商微服务 会员商家 特别推荐

致远教育



优惠活动：扫码可获得精美纸杯，另外有机会获得世园会门票

青岛海菲特



优惠活动：扫码即可获得健身卡一张

红叶谷培训学校



优惠活动：扫码即可获得小饼干，可以参与刮刮卡活动，最高可获得免1000学费的优惠。

沸腾水煮鱼



优惠活动：菜金8.8折

世园之家服饰



优惠活动：扫码有特价菜和住房减20元

荟食料理



优惠活动：扫码即可获得158元自助餐打9折

城市人家装饰



优惠活动：扫码即可获得购物袋一个

今世缘酒业



优惠活动：婚宴用酒买一送一另外可送红酒

华兴日语学校



优惠活动：扫码即可获得笔或购物袋