

腾讯广告企业微信私域投放指南

投放指引

2021年5月 最后更新

目录

01 腾讯广告×企业微信概览

02 腾讯广告企微投放链路

03 企业微信核心营销能力



01 企业微信概览





“当企业微信延伸到企业外部的時候，会产生更大的价值。企业微信后续新的变化将基于新的理念——让每个企业员工都成为企业服务的窗口。人就是服务，而且是认证的服务。”

—— 小龙谈企业微信

营销转化



对外联系功能强
专业形象展示
添加好友可达2w
资料页承载信息/服务



精细化触达
欢迎语
分标签群发
快捷回复
图+文+小程序
客户朋友圈



高效社群运营
500人客户群
防骚扰群管理能力
欢迎语/群自动回复
群发到群聊

客户管理



企业掌握客户
资产归属企业
离职分配客户
在职共享客户



连接CRM
通过unionid连接
微信用户与CRM



沟通质量可查可管
会话存档
可视图表，沟通统计
企业内群发

企业微信应用覆盖

已覆盖超过

50⁺

行业

国内500强

80%

已开通企业微信

企业微信添加

4亿+

微信用户

超市卖场



奢侈美妆



快消零售



餐饮便利



金融业

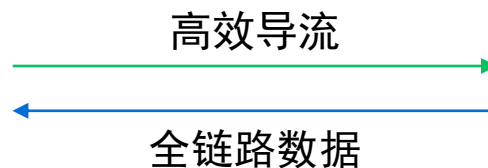


[流量]

有钱的买流量

[留量]

有才的造留量



高效、灵活导流企业微信
全链路归因，深度优化成本
腾讯全流量即将支持导流企微

企业添加客户好友无上限
运营工具丰富，接口开放
对接CRM，高效管理客户



02 腾讯广告企业微信获客能力

- #1 链路概览
 - #2 广告能力
 - #3 能力预告
- 

投放链路1 官方原生页组件添加企业微信

链路特点：简单、高效，仅需投放端配置企微客服，即可使用微信广告官方组件添加用户

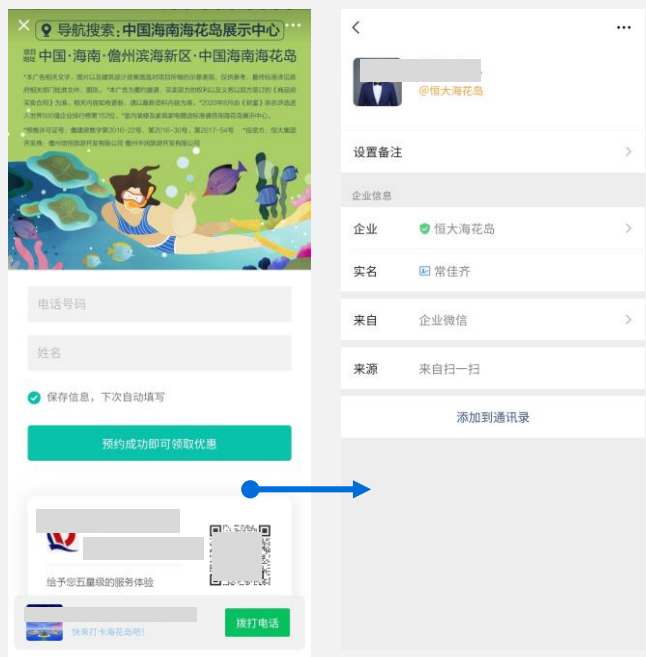


母婴类广告主案例：45元/企业微信添加，投放“销售线索”推广目标，oCPX使用“加企业微信客服”优化目标

投放链路2 常规链路叠加企业微信，多触点沟通

链路特点：将企业微信与原有获客流程相结合，增加与用户的沟通触点

并行放置多组件



原生页
表单+企微组件

点击跳转
添加

完成原流程后扫码加企微



H5付费/表单等流程

完成后跳转H5
二维码

扫码跳转
添加

房产类广告主案例：500元/企业微信添加，投放“销售线索”推广目标，oCPX使用“综合线索收集”优化目标
注：原生页支持同时使用企微客服组件与表单预约/智能电话拨打/在线咨询等组件，发生以上4类任一转化行为，均会记入综合线索的转化

投放链路3 公众号关注蓄客，持续转化

链路特点：通过公众号高效沉淀粉丝、长期触达教育，促成转化，LTV表现好
需具备一定的公众号运营能力：内容输出、粉丝管理、日常运营等



金融广告主案例：190元/企业微信添加，投放“推广我的公众号”推广目标，“加企业微信客服”优化目标和“关注-加企业微信客服深度优化出价”（两阶段出价）

投放链路4 直加企业微信群，高效运营社群

社群导流：直接导流至群聊，快速形成社群

高效转化：转化链路短，需关注后端转化效果，5月后可结合企微深度优化使用后端出价投放



H5付费/表单等流程



完成后跳转H5
二维码



扫码入群



02 腾讯广告企业微信获客能力

- #1 链路概览
 - #2 广告能力
 - #3 能力预告
- 

1

申请企业微信

- 官网地址：
<https://work.weixin.qq.com/>
- 填写企业信息和管理员信息
- 完成企业主体资质，企业主体需与mp广告主账号主体一致

2

配置客服组/接入转化归因

- 原生页添加企微归因方案：投放端授权配置，无需开发，[点击查看文档](#)
- 公众号内添加企微归因方案：投放端授权配置，无需开发，[点击查看文档](#)
- 企业微信通用API归因方案：全链路添加企微、企微后端转化均可归因，需API开发对接，API开发中

3

广告投放

- 选择投放端、版位和投放链路
- 根据指引，创建广告
- 完成归因后，选择优化目标出价投放

投放端 MP/ADQ/API三端均支持投放

MP投放端

MP.WEIXIN.QQ.COM



腾讯广告投放管理平台

AD.QQ.COM



API投放

广告主自行对接



流量资源 微信全流量支持添加企业微信，其他腾讯流量6月支持

微信全流量支持添加企微



朋友圈



公众号



小程序

腾讯其他流量6月支持



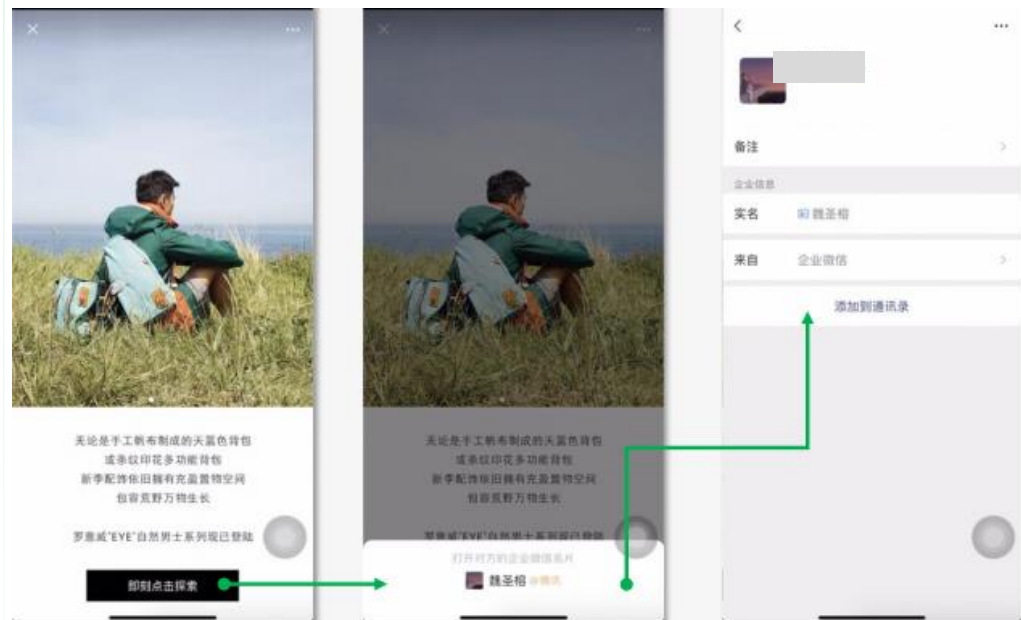
XQ XS



优量汇

添加能力 原生页提供按钮添加和扫码添加2个原生能力

原生页按钮添加



点击按钮

点击浮层自动扫码

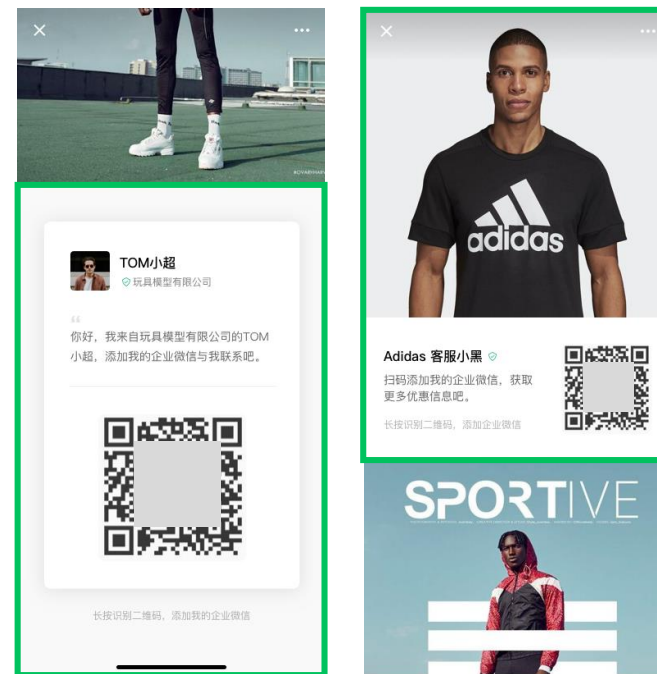
添加客服



图文复合组件

悬浮按钮组件

原生页扫码添加



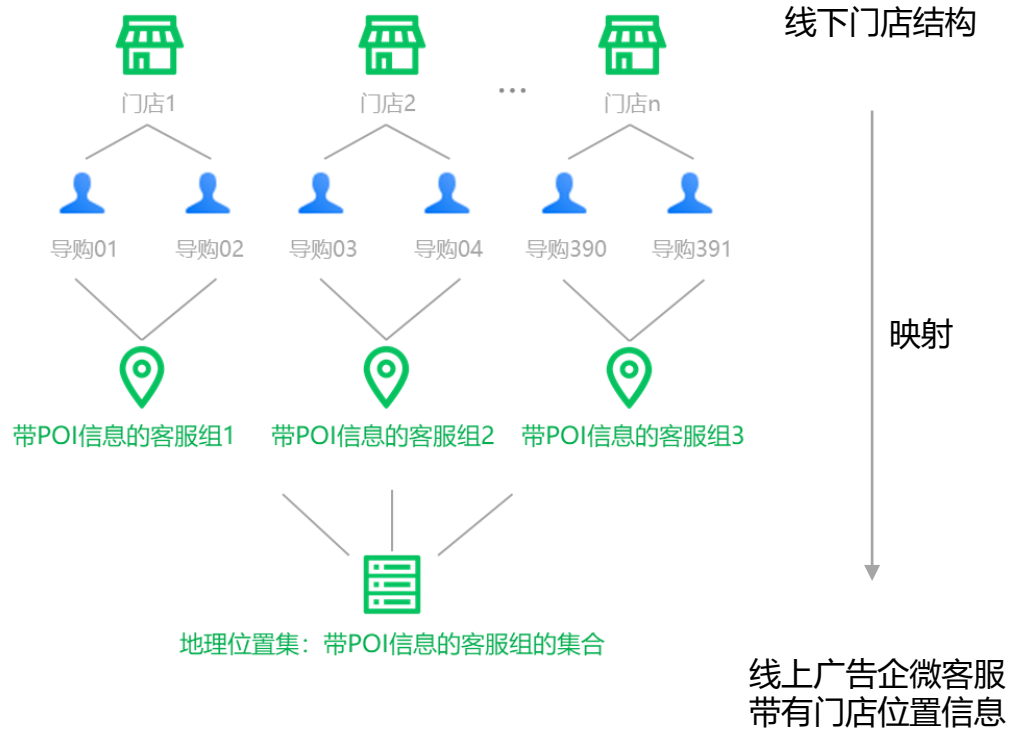
原生页扫码组件 – 长按扫码 – 添加客服
支持自定义商家客服名称、欢迎语、头像
自动拉取客服组二维码，不可上传

[点击查看操作文档](#)

随机分配客服组内人员二维码，同一个微信用户多次扫码分配同一个客服

客资分配 原生页提供企业微信LBS客服组分配，服务线下门店

为客服组配置地理位置信息



投放时，LBS自动匹配离用户最近客服组



[点击查看操作文档](#)

添加企微客服归因

序号	场景	归因方案
1	原生页内添加企微	投放端操作授权即可 点击查看文档 (P8-P18)
2	公众号关注后添加企微	投放端操作授权即可 点击查看文档
3	全链路企微通用归因方式 (需API对接)	开发中

- 方式1 2: 投放端上操作授权后, 由腾讯内部进行数据上报交互, 无需API对接, 接入门槛低。但为保证归因准确性, 需维护、更新企微客服可见范围的配置
- 方式3 API: 能实现各类链路 (含原生页添加/关注后添加) 添加企业微信的归因, 且**无需在投放端上操作授权**, 也可**跨企微账号**进行归因

添加企微后端转化归因

转化类型	转化行为
企微特有行为	在线咨询人数: 加企微后开口
	入群
	负向人群: 同行/黑产等干扰广告主运营的用户 (用于过滤)
常规转化行为	下单
	付费
	授信
	表单链路支持的所有转化行为.....

开发中

完成归因接入后, oCPX可按“加企业微信客服”出价, 或相应的后端转化行为出价 (负向人群除外, 用于过滤)



02 腾讯广告企业微信获客能力

- #1 链路概览
 - #2 广告能力
 - #3 能力预告
- 

能力预告 腾讯全流量支持唤起微信原生页，添加企业微信&公众号



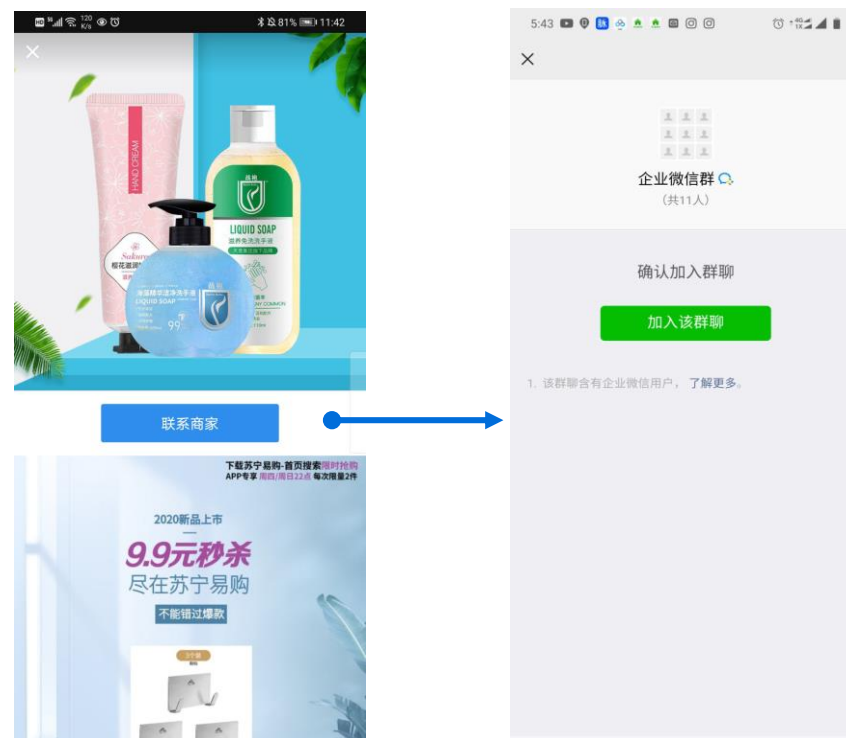
预计6月开白测试

能力预告 实现更高效的添加企微/群链路，跳过扫码环节

直跳企微名片



直跳群名片



预计7-8月开白测试



02 企业微信营销能力

- #1 营销触达
 - #2 社群运营
 - #3 客户管理
- 

- 用更专业的身份添加客户
- 资料页承载丰富内容和功能入口



员工企业微信名片



微信端-员工企业微信资料页

管理后台统一设置员工对外资料

对外资料显示 [修改](#) 对外部联系人展示的成员信息

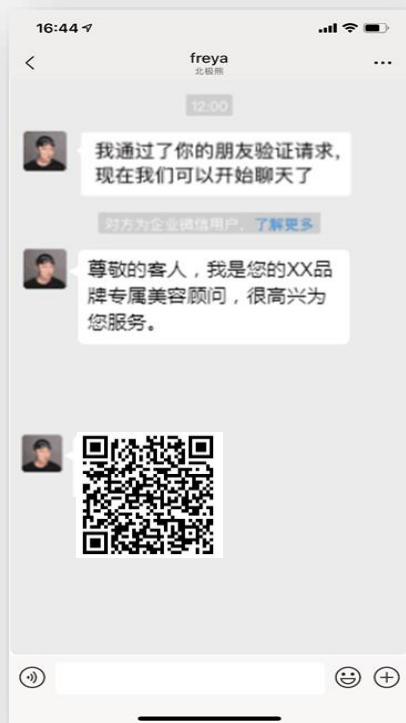
个人信息显示	企业、实名、别名、手机、地址
专属对外信息显示	职务、电商商城、官网

成员可修改字段 [修改](#) 被勾选的字段，成员可自己修改

可修改字段	别名、手机、邮箱、头像
-------	-------------

可设置电商商城、官网展示入口，支持小程序、H5形态为客户提供更多产品营销接触点

- 统一设置客户欢迎语，打造良好的沟通第一印象
- 支持接口对接，形成千人千面的客户欢迎语



客户添加导购后可自动触发欢迎语

管理后台对顾客欢迎语进行统一设置

由管理员或者业务负责人统一配置，配置后，客户将在添加成员为联系人后收到该欢迎语

尊敬的客人，很高兴为您提供专属服务，下图是我们品牌公众号，欢迎扫码加入品牌专属基地，成为尊贵会员

二维码.jpg ×

使用范围：全部成员

欢迎语建议：

情感类：尊敬的客人，我是您的XX品牌专属穿搭顾问，很高兴为您服务。

功能类：尊敬的客人，感谢添加我的企业微信，我会第一时间跟你分享我们的新品和活动资讯。

引导类：尊敬的客人，很高兴为您提供专属服务，

- (1) 在我的个人信息页有品牌的产品介绍及在线商城，欢迎浏览。
- (2) 下图是我们品牌公众号，欢迎扫码加入品牌专属基地，成为尊贵会员

会话快捷入口

- 聊天侧边栏方便成员在会话中查看使用提高服务效率
- 可直接发送小程序，提供商城、会员服务 等，消费者行为可被精准匹配，精细化运营

群发助手

- 可一次触达200名用户
- 支持文字+图片内容

沟通工具



快捷回复



常用语提前编辑，快捷回复提升沟通效率
支持企业编辑

群发助手



支持文字+图片内容批量发送，一次可勾选200人批量触达

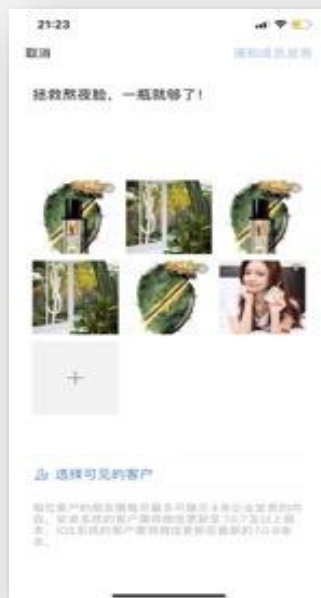
营销触达 客户朋友圈

- 企业和员工均可发送
- 企业发送客户朋友圈，品牌资讯关联CRM人群定向传递
- 个人发送客户朋友圈，员工编辑内容发送给顾客

企业可管理、可配置



内容、范围可由企业统一编辑



查看点赞及留言情况



文字/9张图片(jpg格式)/15s视频(mp4格式)/h5/位置



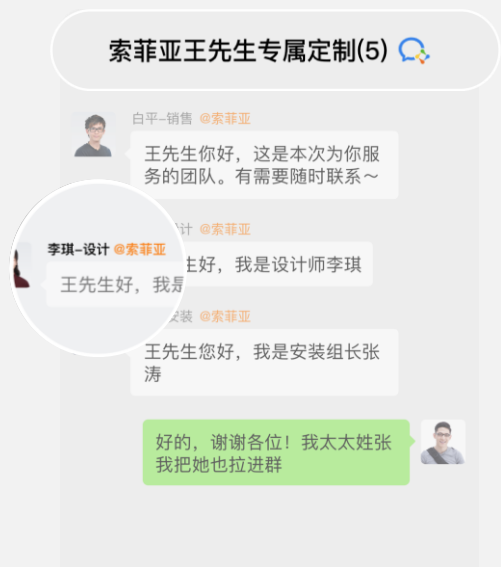
02 企业微信营销能力

- #1 营销触达
 - #2 社群运营
 - #3 客户管理
- 

- 客户群满后自动建立下一群
- 客户群码用不过期



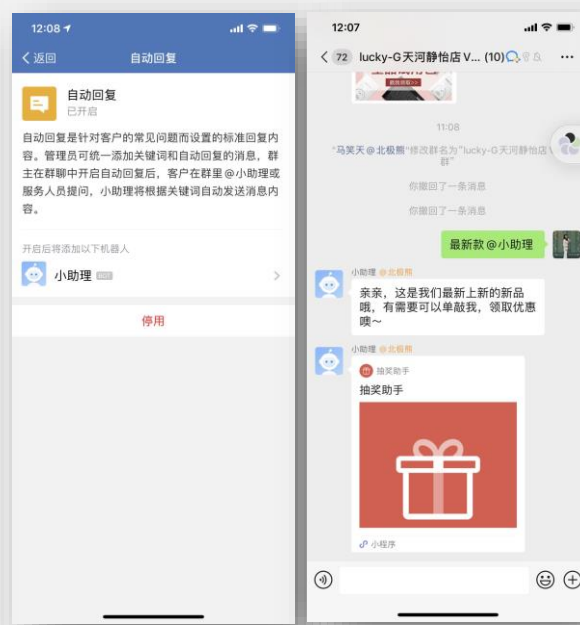
500人客户群，提供专业集中化服务



入群欢迎语



自动回复



群发到客户群



群聊统计



企业及员工进行防骚扰配置



防广告



关键词、网页（白名单）、小程序（白名单）、文件、视频、名片等

防刷屏



限制消息字数、换行数、消息频率，保障群内消息秩序。

踢人方式&群黑名单

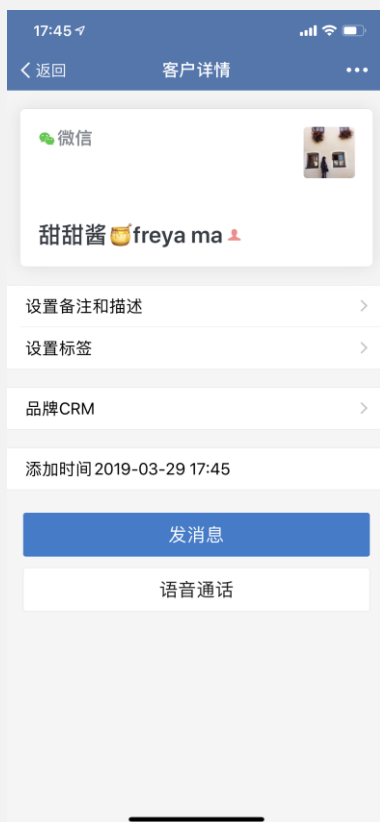


警告、踢出群聊、禁止再次加入等踢人方式。



02 企业微信营销能力

- #1 营销触达
 - #2 社群运营
 - #3 客户管理
- 



标签类型一

企业标签：后台已统一设置完成，员工直接添加即可

标签类型二

个人标签：支持员工根据个人偏好设置及添加

- 可通过unionid打通微信用户和广告主原有CRM



客户管理 客户分配

- 离职继承/共享客户
- 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，防止客户资源丢失

指定客户共享跟进

离职成员客户线索再分配，保护企业资产

共享/分配给我的客户

客户详情

配置

分配离职成员的客户

待分配客户 14 人

共享/分配给我的客户

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，防止客户资源丢失

- 营销/服务质量可查可管



管理员可随时查看企业员工服务质量情况

详细数据+可视化图表

会话存档

满足内部质检和外部监管要求

聊天总数

成员主动对客户发送过消息的单聊、群聊数之和

发送消息数

成员在与客户的会话中发送过的消息总数

已回复聊天占比

客户主动发起会话后，成员在一个自然日内的回复率

平均首次回复时长

客户主动发起单聊后，成员在一个自然日内进行首次回复的平均耗时

成员	聊天总数	发送消息数
张宣 北极熊	1	1
辅助测试 滨海大厦店	0	0
济南1866018... 北极熊	0	0
辅助测试二 北极熊	0	0
苏元 高管1	0	0
chenyi 高管1	0	0
徐天佐 北极熊	0	0
Honda石泓达 北极熊	0	0
shawn 高管1	0	0
黄晓朋	0	0

可从个人维度分析员工的客户联系情况

广告，也可以是生活的一部分。