

## 微信蛋糕 想吃不易

### 家居行业蜂拥微信营销 很快就遇到尴尬和瓶颈

一提到微信你会想到什么?是聊天软件、交友神器,还是电商平台、营销助手?从不同的人那里,会得到不同的答案,比如你问家居商家,他们多半会告诉你微信是时下最流行的移动互联网营销平台,没有之一。但是,企业普遍认为,微信营销并不能立刻为企业带来效益的增长,而是作为一种品牌推广工具,加深客户的认知和好感。

现代快报记者 徐赞睿

是一些热水壶之类的小礼品。

除了成本低,在锦华装饰的王经理看来,微信营销与传统营销方式相比还有一些难以替代的优势:比如,沟通方便,借助手机便可实现随时随地的沟通;消费者本身就是自媒体,有了更多的话语权,这使得厂家不得不提供更优质的服务。

**无头绪 还麻烦**  
微信营销遇尴尬

虽然微信营销被广泛看好,

但是对于不少家居业同行来说,它却像海市蜃楼一般,只是看起来很美。家居行业本身所存在的运输及售后服务上的瓶颈,对于家居行业而言依然是待解难题。

在媒体人张女士看来,微信营销的手法通常都比较肤浅,大多数时候都被企业当成了一个信息发布平台。在信息发布的内容和形式上,也没有摆脱“我说你看”的传统广告路数。不少家居企业的微信公众号,虽然拥有近百万粉丝,但原创文字很少,整

个页面其实就是一个关于产品、广告和打折促销的广告集。

微信可以为企业带来什么,关键在于企业如何利用这个平台把潜在客户挖掘出来,并最终转化为实实在在的消费。

一号家居负责人认为:“不少企业都把粉丝量看作营销成功与否的一个关键数据,但实际上众所周知,粉丝中有很多是‘僵尸粉’;而一些通过物质奖励聚拢起来的粉丝,也可能会流失,且其中大部分粉丝压根没有相关的消费需求。”

**广积累 巧发展**  
微信营销任重而道远

锦华装饰的王经理说:“微信用户也许未来会有强大的消费潜力,但目前看来,微信对我们而言更多的作用是通过一些服务、活动信息的推送来聚拢用户、服务老客户,而不是立刻转变成消费主力。”

虽然目前看不到实在的销售,但企业对于微信营销的前景都比较乐观。金盛家居的韩经理认为:“从长远来看,加了我们的微信的消费者,即使只是偶尔看两眼,也会加深了解,如果有不间断的更新,就能引起消费者的注意,这对品牌是一种不错的宣传渠道。”

**成本低 门槛低**  
微信营销看上去挺美

2014年,不少企业都紧跟潮流,开通了微信公众号,有的甚至开始尝试进驻微商城,开启微支付。

打开微信订阅号搜索“家居”,可以发现有很多带认证标志的企业号,包括消费者耳熟能详的一号家居、月星家居、宜家家居等。锦华装饰早在2012年底就试水微信营销,目前,其注重的依旧是微信推广和服务推送。2013年,锦华举办了多次微信营销活动,转发量与评论量惊人,但所付出的成本只不过



**JADEITE**  
DECORATION  
ENGINEERING

**锦华装饰**

Room, structure, technique, material, line, colour. Are all lively through designing.  
A team organized by excellent individuals.

Decoration Feast Please visit



家装实景体验展 | 专家咨询 | 现场签售 | 现场主材 | 超值优惠 | 现场抽奖

## 王者归来 实景再现!

# 家装实景体验展 (第四季)

### Decoration real experience The four seasons

又一次前所未有的家装文化奇迹/又一次改变江苏家装历史的创举/又一次提升家装服务标准的盛宴

- ◆从此不做空想家!
- ◆千万元全奉送!
- ◆家装一站到底!

3天联展,惊喜不断 | 主材、家具、家电、配饰,家装一站到底,3月不来锦华,2014谈何装修!

**时间: 3月29日-31日 (9:00-18:00)**

**地点: 长江路文化艺术中心**

活动指导单位: 江苏省装饰行业协会  
南京市装饰行业协会

装修分期指定银行: 中国建设银行

锦华-董事长堂杰 现场签售  
**1000万元【感恩礼金】**

活动官网: www.jhzs.com  
官方微博: @锦华装饰

96011



扫一扫,得门票

凭门票入场,限量免费发放,欢迎来电咨询