

截至7月底，微信月活跃用户数已接近4亿，公众账号总数580万个，其中政务类账号超6000个，媒体类账号占比不足1%，剩下绝大多数账号基本都在从事微信营销活动。据业内人士估计，目前在南京地区专门从事微信公众账号制作和后期推广的公司不下百家，而收费从几千元到几十万元不等。

早在5月份，腾讯公司已经对微信个人账号好友人数进行了限制，好友人数上限为5000人。腾讯



方面表示不鼓励个人账号进行营销。而记者调查了解到，其对个人账号营销限制最终原因是腾讯希望在公众号上赚钱。据悉，公众号认证一次收费300元，不论审核通过否。如果开通微支付，收费是2万元，这笔钱是保证金。按照目前580万公众账号计算，光一项认证费收入就能收17.4亿元。微信如今已经成为了一个巨大的吸金利器。

现代快报记者 王立航

掘金580万公众号 微信成吸金利器

记者调查

用微信做营销，究竟要花多少钱？

记者询问了一家位于新街口网络公司的微信营销价格。在对方发来的微网站价格表中显示：根据内容不同，套餐价格在3080元/年到10800元/年不等，套餐内容包括微信平台开通、协助申请认证、微信图文推送、微网站、微相册等，收费高的套餐包括微会员卡、酒店预订等功能建设，具体内容可以定制，价格也都可以商量。

徐汇（化名）是一家网络公司的销售，他介绍，公司主要做微信应用的二次开发，提供技术和服务。比如抽奖、投票、小游戏等，也提供微信的日常维护策划，用户可以通过微信发展会员、发布活动或者在线外卖等服务。他透露，他们公司的大部分客户是做餐饮行业。至于花费，徐汇说这是根据客户具体需求和预算，2000元每月到8000元每月不等。也有基础的服务套餐是3000元/年，价格划算，功能比较齐全，可以在微信里面加入会员、活动，还有外送和预订。

所谓营销公司，含金量究竟有多高？

资深互联网人骏君告诉记者，微营销包括产品规划、硬件开发、二次开发、宣传推广等。眼下很多科技公司都声称可以做微信推广，其实都只是代运营，帮助建立微信号而已，并不涉及推广。有的甚至偷偷使用吸粉工具等，这种投机取巧的黑帽行为一旦被腾讯公司发现就会封号，这样做微营销肯定不长久。

“微信营销也有一定技巧性的。”骏君介绍，例如餐饮公众号推广最简单的方式就是用营销路由器做推广。来店的客人不用输入密码、手机号码，只要分享一条商家促销活动到朋友圈就可以上网。这样可以在几天时间内让大量的精准粉丝关注。对于商户来说，可以深挖客人背后的朋友圈资源，瞬间让产品和公众号覆盖到每一个来店客人。

“目前比较正规、规模比较大的从事微信行业的公司有微信宝、微盟、微客来。”一位从业者告诉记者，基本都是通过搭建官网、软硬件开发以及线下活动来帮助商家推广品牌。软件就是公众号的深度开发，价格从一年三、四千元到两万多元不等。现在很多商家把微信打印机放店门口免费打照片，这就是微信硬件。微信打印机可租可买，价格从几千到一万元不等。

记者在微信宝官网看到其产品套餐，包括微留言、微电话、微电信、自定义菜单、微官网、会员卡等。微盟的服务包括微应用、微签到、微活动等。但两家客服均不愿报价，只表示联系代理商商定。据悉，一般的服务报价都是按年来收费，各项服务都有明确的收费，1000元到几千元不等，综合一个套餐收费一万元左右。企业特别定制版的比较贵，要二十几万甚至更多。

的背后的朋友中。“不过技巧性的营销工具只是辅助的，原创、有趣、实用的微信内容才是最重要的。”骏君补充道。

多年的从业经验让骏君感到，微博营销衰落后，微信成为了广大商家掘金的地方。无论是注重内容的订阅号还是重于体验的服务号，都成为了新的营销工具。“但是人们往往忽略，微信其实是一个沟通工具。”骏君说。

在骏君看来，微信应该是内容为王、体验至上，微信营销需要硬件、软件、互联网的互相合作。“很多人认为微信个人账号可以推广告完全不需要公众号。但是目前的背景是，微信在扶持以企业为单位的公众号，开始对个人账号有所限制。在此环境下，公众账号的经营才是各商家的重点。”

市场声音

微营销叫好不叫座？

“五格货栈”做好粉丝经济

这是一家在微信上卖车厘子的电商，主营179元2斤的进口车厘子。目前有2万多名用户关注，其中约有1000多人是购买3次以上的粉丝。

“我们以电商方式做粉丝经济。”五格货栈创始人潘定国说，客户定位在28岁—38岁追求生活品质的女性，向她们提供精品车厘子。潘定国告诉记者，他们公司甚至没有销售员，广告只有用户的口碑宣传，产品销售得好全归功于微信营销做得好。五格货栈的团队统计过，一个老用户在朋友圈内评论点赞，就能带来2笔订单。另一方面微信内容的软文质量很好，硬广很少，提高客户的阅读率。同时举办一些活动来增强互动，例如“五格车模”，就是车厘子模特，用户上传自己和车厘子的照片来参与活动。

谈到微信营销，潘定国说五格货栈的账号都是自己来操作的。他认为，微信不仅仅是个售卖商品的地方，更是一个社交场合，核心的是经营粉丝聚集人气，让粉丝沉淀下来，把用户锁定，这样才可以走得更远。微信营销都是通过熟人、朋友推荐，这是个循序渐进的过程，不能急功近利。

某物业公司“锦上添花”般辅助传播

这家物业公司的官方微博都是找运营公司来运营的。至于效果，其工作人员坦言，微信微博只是一种辅助传播渠道，起到锦上添花的作用。

相对于其他人对微信营销的看好，丁为（化名）却表示没什么效果。“微信公共账号需要在电脑上操作，很不方便，有时走开看不到一些消息，就无法及时沟通。”丁为抱怨道，要有人时时在电脑前，这无疑会增加小店的人力成本，而且客服和客人沟通也远不如自己沟通的效果好。现在用自己的私人微信号和客户沟通很方便。鉴于这些原因，丁为谢绝了很多网络营销公司。