

互动营销&企微链路 解决方案

6月12日 / 陈桦 / 本地生活中心

目录

contents

- 01 互动营销应用方案
- 02 互动组件配置演示
- 03 企微链路闭环方案
- 04 标注回传配置演示

互动营销应用方案

1
PART

老客户

- 线索质量不稳定，投放信心不足 —— 预算转移
- 前端跑量，后端成本高，控停广告 —— 消耗下跌

新客户

- 直转花完测试费，客资有效率较低 —— 新客流失
- 行业知识匮乏，落地页用户看不懂 —— 难以起量

新品类

- 新品无模型数据积累，容易跑偏 —— 错失机会
- 无效转化占用过多测试预算 —— 错失预算

后端效果
如何保障

?

有限预算
如何测试

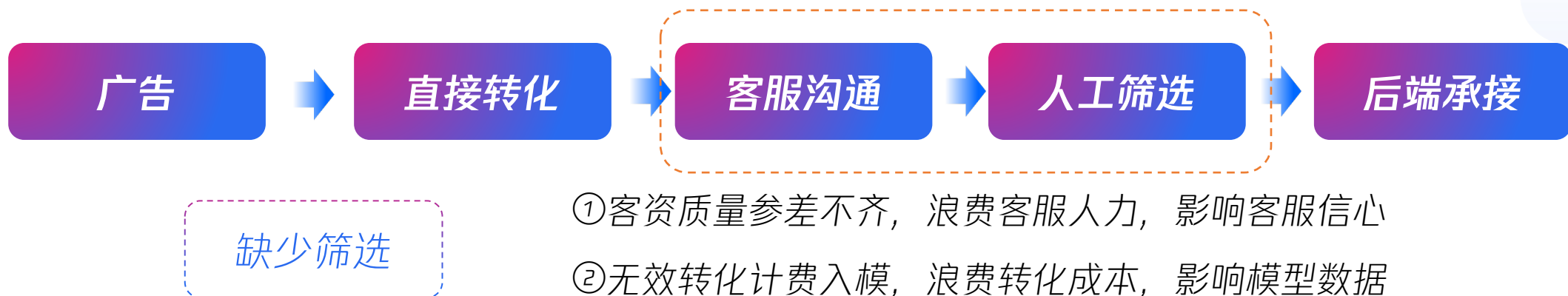
?

复杂业务
如何上手

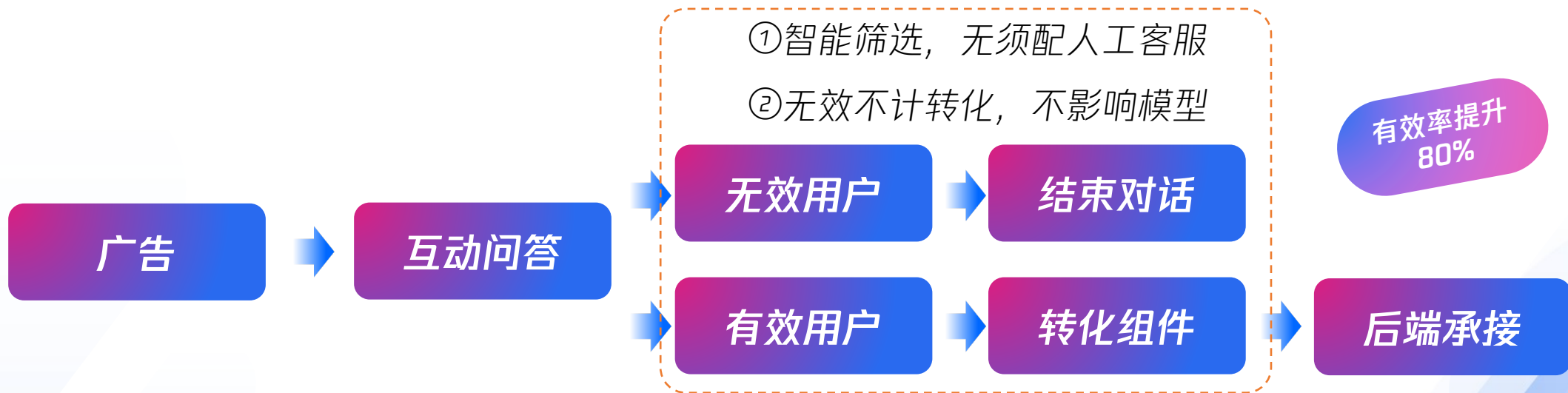
?

常规营销vs互动营销

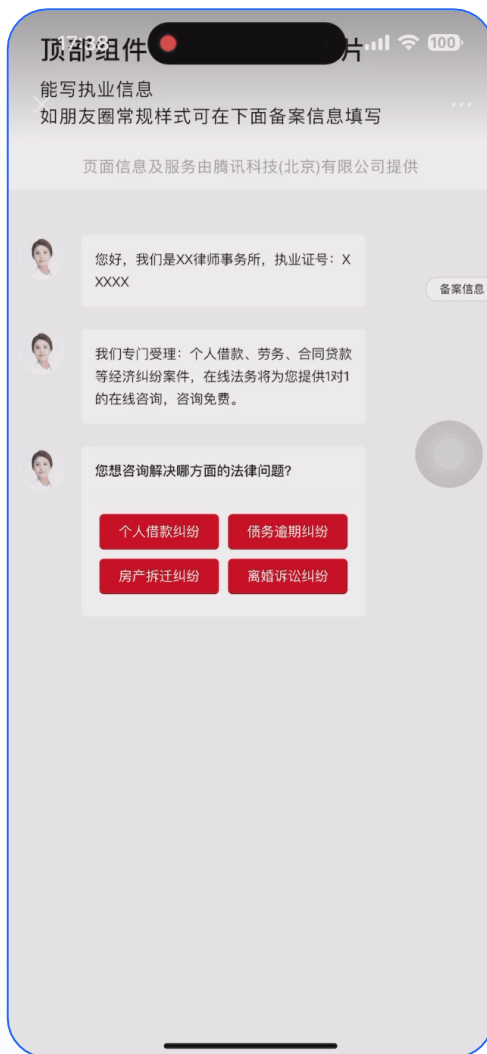
常规营销



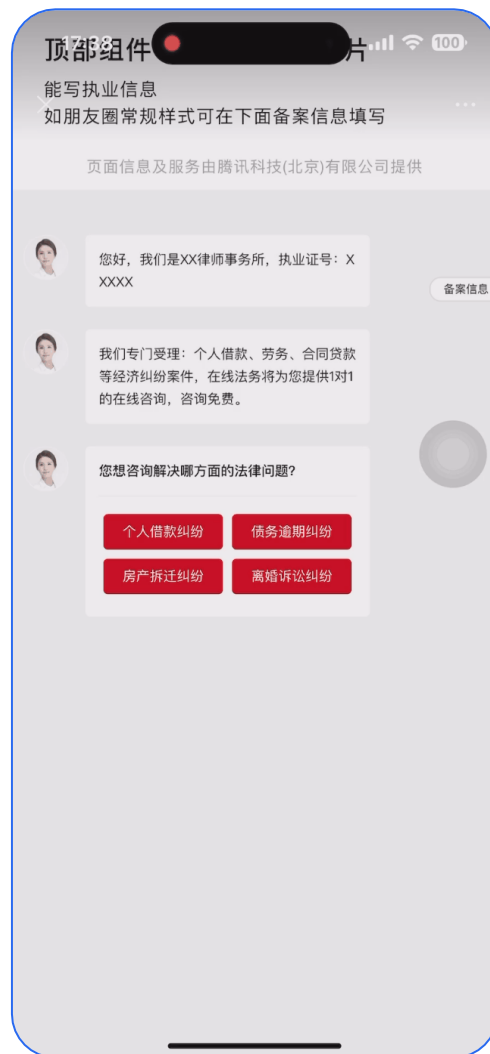
互动营销



官方落地页互动营销产品能力



判断无效客资
自动终止对话



差异化业务
智能跳转问答

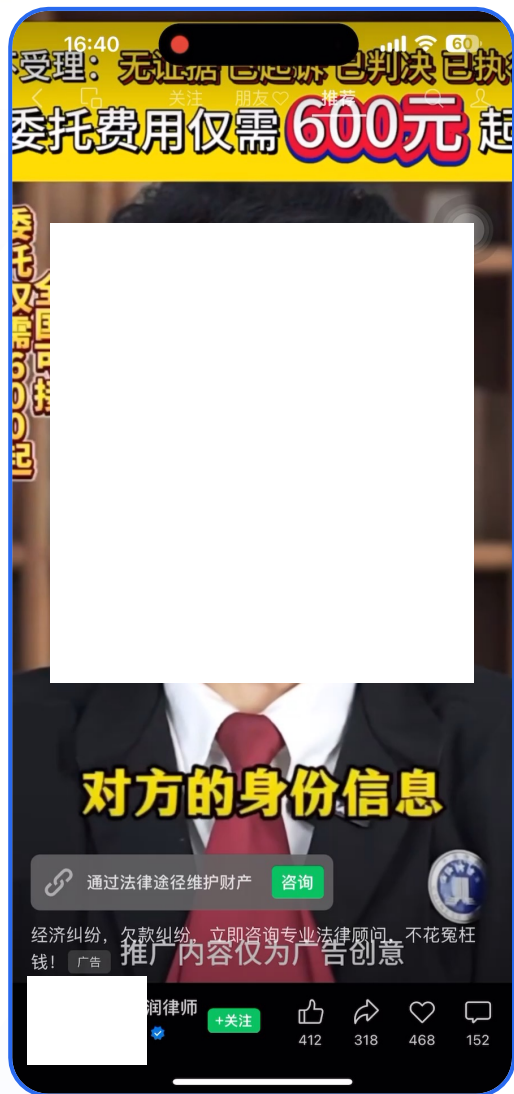


有效客资推转化组件
支持8种转化目标



支持搭配其他能力
如: 一键取号+互动营销

商务服务行业案例展示



律师及法律服务



广告包装设计制作

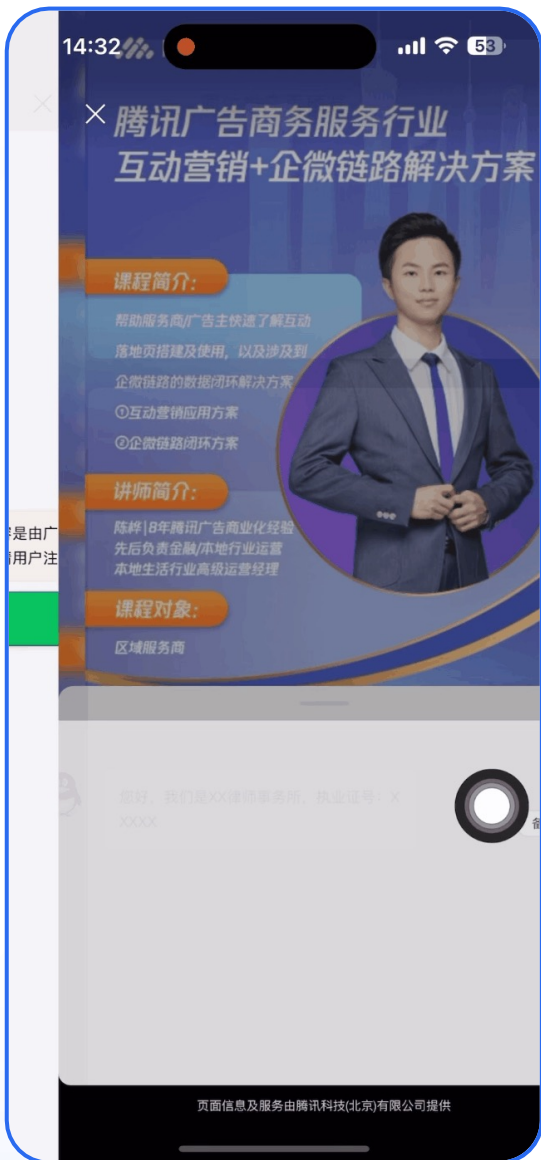


机械设备



出国中介

如何搭建互动落地页



腾讯广告投放端

1、完成企微授权

- 关联接线的企微客服

[非企微链路可跳过此步骤]

2、创建官方落地页

- 创建互动组件
- 关联转化组件 [如表单组件、企微客服组件]

企业微信后台

1、添加腾讯广告组件库



2、配置客服侧边栏信息

- 获取互动问卷结果
- 配置客服手动打标 [见 Part2教程]

配置演示-官方落地页互动组件



腾讯广告



营销学堂



[查看指引文档](#)

企微链路闭环方案

2
PART

先从一个例子看企微数据闭环



广告A 转化5个, 消耗500

- 创意A1: 下单1, 下单成本200
- 创意A2: 下单1, 下单成本300
- 创意A3: 空耗

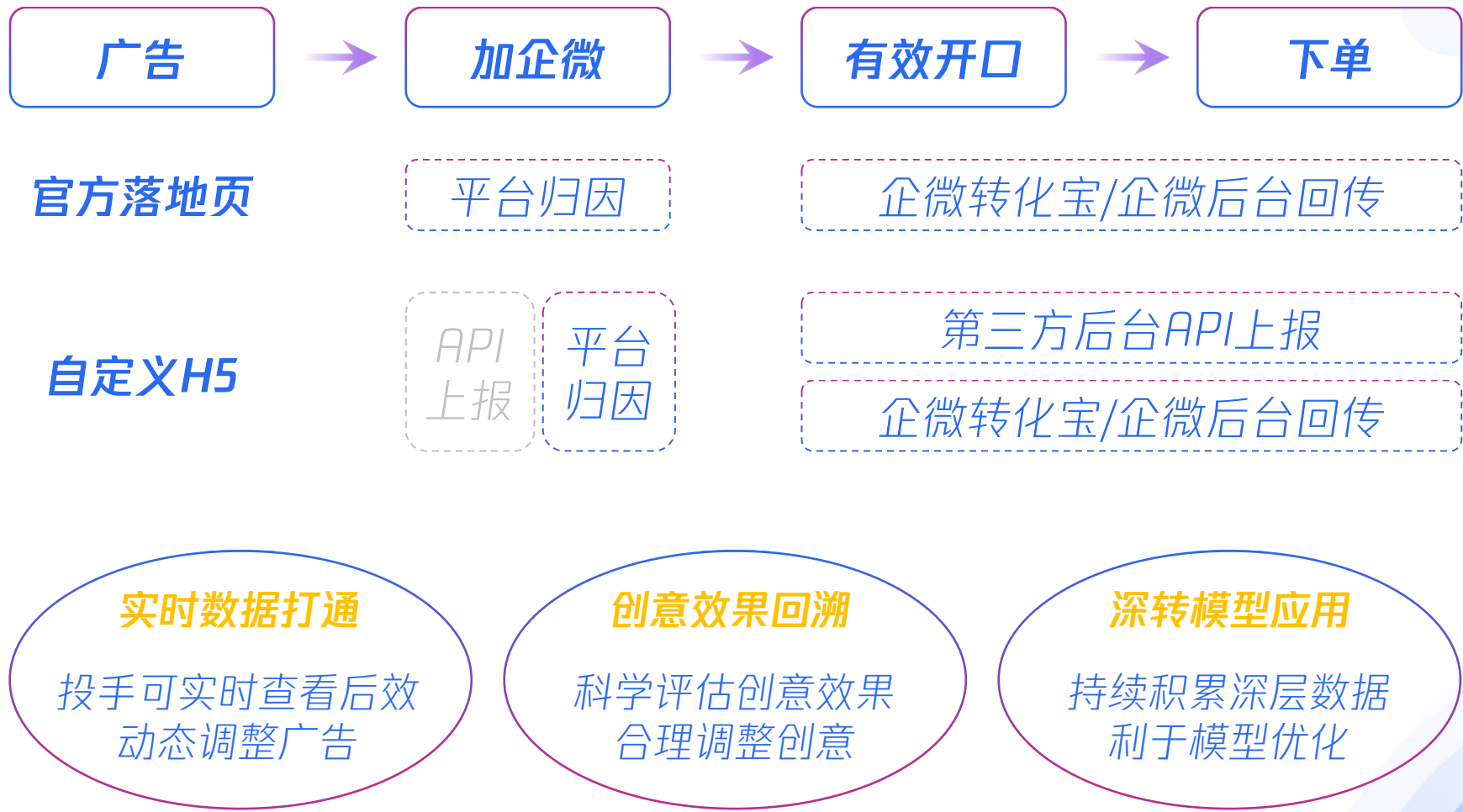
广告B 转化2个, 消耗200

- 创意B1: 空耗
- 创意B2: 下单2, 下单成本100
- 创意A3: 空耗

企微数据闭环的好处



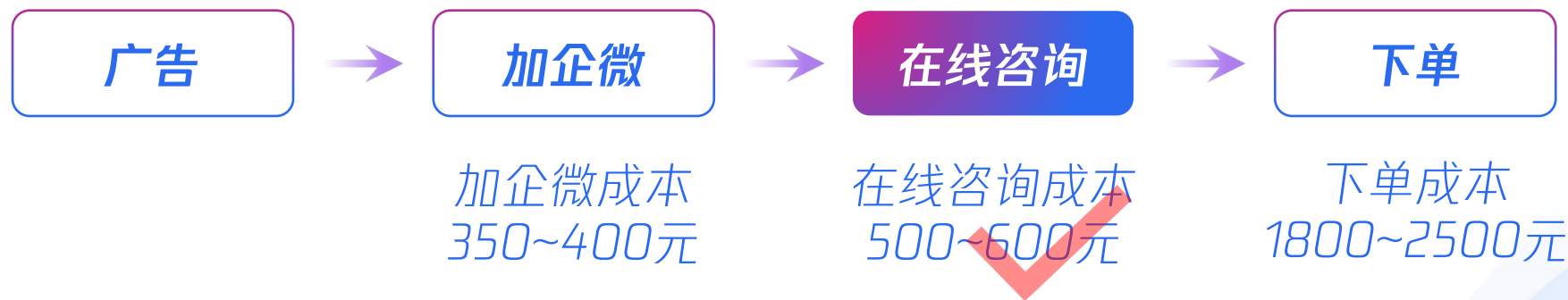
- 前端投手和后端客服往往不是一个团队
- 投手只知道浅层转化成本，并按照该成本评估广告及素材
- 后端反馈线索质量问题的时候，前端投手往往无从查起



部分行业应用案例



使用【商品销售】-【下单】出价，日均500+深度转化，跑量稳定



使用【商品销售】-【下单】出价，深度转化数较少，空耗不起量
改用前一步【线索收集】-【在线咨询】出价，跑量稳定无效率低

配置演示-企微标注回传



腾讯广告



营销学堂



[查看指引文档](#)

【有奖互动】第1题-多选题



腾讯广告



营销学堂



互动组件支持哪些跳转目标？

A: 添加商家微信〔加企微好友〕

B: 表单留资

C: 跳转链接

D: 一键取号



请将答案回复到**弹窗区**

【有奖互动】第2题-多选题



腾讯广告



营销学堂



企微数据回传支持哪些目标？

A: 在线咨询

B: 表单预约

C: 下单

D: 付费



请将答案回复到**弹窗区**

【有奖互动】第3题-判断题



第三方开发的H5外链，也能
用转化宝做数据回传

A: 正确

B: 错误



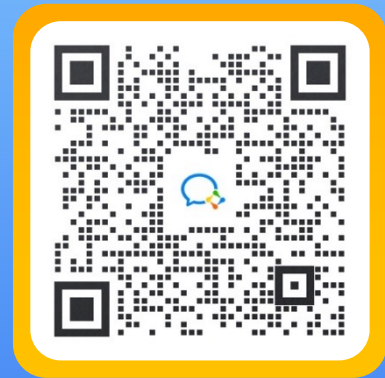
请将答案回复到**弹窗区**



请将您的问题提交到**问答区**

Thanks!

欢迎扫码添加



“营销学堂小助手”
获取更多学习资源