

公众号助手入门

公众号营销管理工具

课程目标

一、知道为什么要做私域公众号运营

二、了解公众号助手的定位、亮点和目标用户群体

三、了解公众号助手常见的应用场景



CONTENTS

目录

01 为什么要做私域公众号运营

02 什么是公众号助手

03 公众号助手常见的应用场景



1.为什么要做私域公众号运营

什么是私域流量



公域流量

属于平台

付费

转化

私域流量

企业或个人自主拥有

免费



私域流量是相对公域流量池而言，是低投入/**不用付费**，可以**任意时间**，**任意频次**，直接触达到用户的渠道或客户

公域流量与私域流量的区别

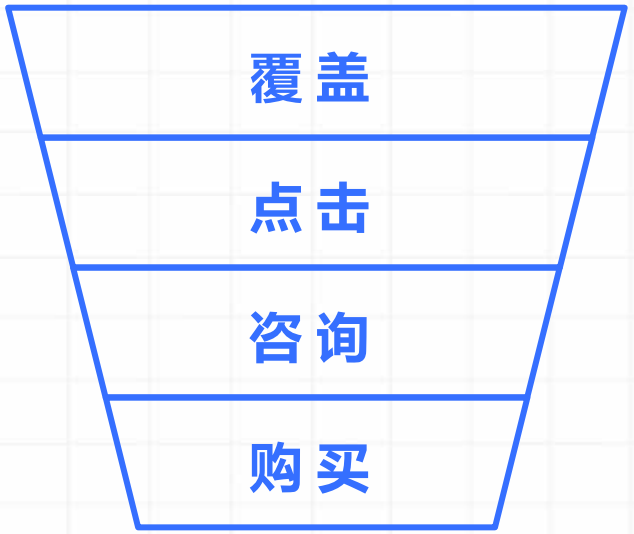
公域流量池

成本水涨船高 x

严重依赖平台 x

难以完全掌控 x

无法多次复用 x



过程难把控

私域流量池



ü 随时精准触达

ü 快速直接转化

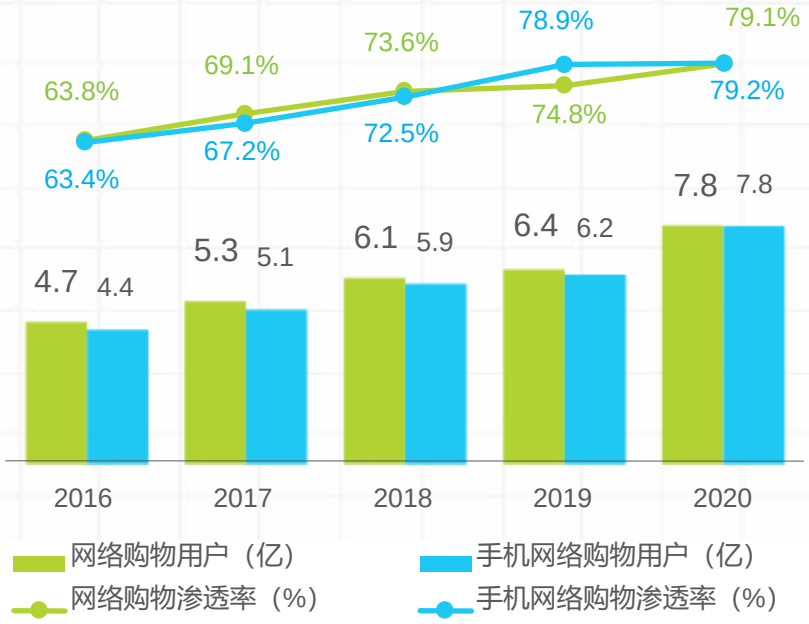
ü 完全为己所有

ü 多次深度复用

由企业掌握

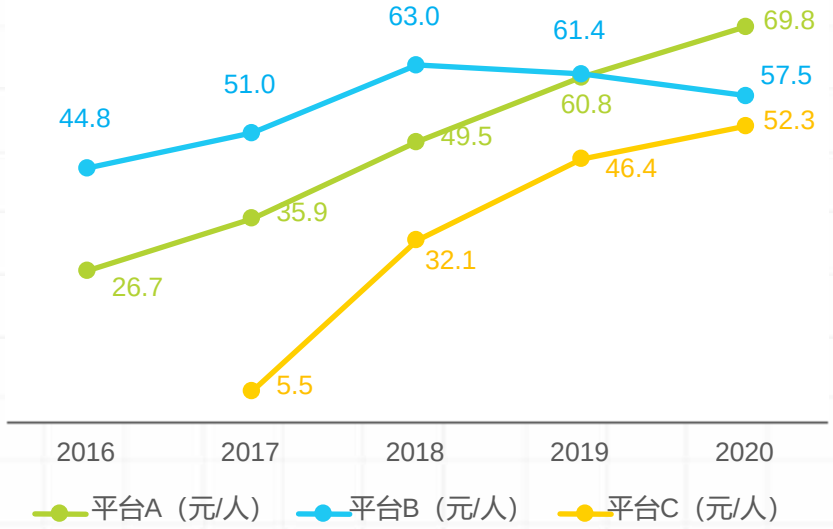
为什么要做私域?

2016-2020年中国网络及手机购物用户规模与渗透率



来源：CNNIC，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

2016-2020年中国典型电商平台销售及营销费用/年度活跃用户



注释：电商年活跃活用户（AAU）指过去12个月通过平台下订单至少一次的用户账户，无论买卖双方是否达成交易。
来源：年报，艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

企业搭建私域流量的4个原因



1.形势：线上流量红利的消退；

2.成本：传统获客成本一直居高不下；

3.趋势：消费时代的变迁，DTC模式兴起；

4.现状：线下流量被严重浪费。

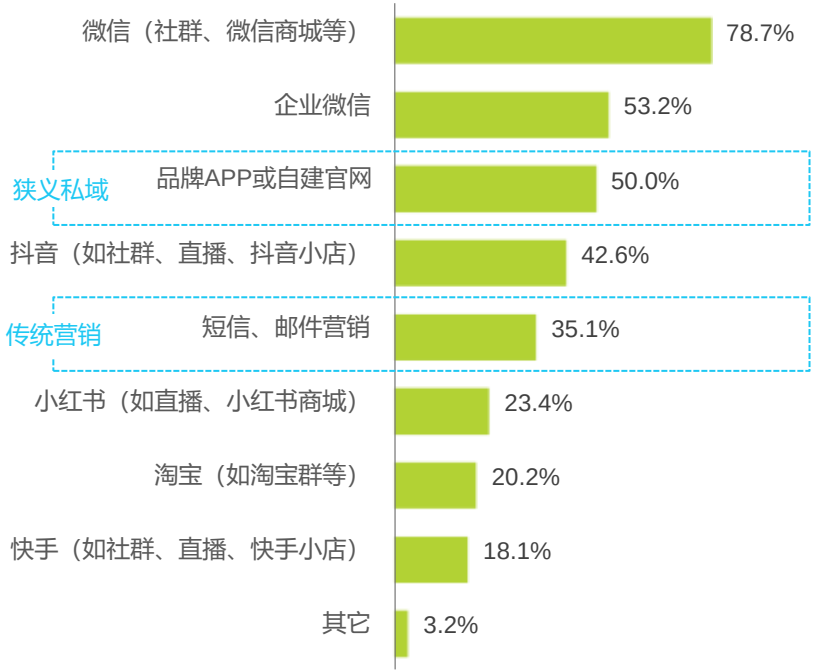
DTC（Direct To Customer，直连消费者）指直接面对消费者的营销模式

企业品牌数字化，微信私域营销为首选

2021年品牌主布局私域流量营销原因



2021年品牌主布局私域流量营销渠道



样本：N=94，艾瑞咨询2021年7月品牌主调研。

微信：月活12亿应用，为私域搭建提供了完善的基础

微信群

- 群成员可达500人
- 群内可以设置管理员，有直播、群接龙、群代办、群公告等多种功能与工具

朋友圈

- 用户可以发表图片、文字、视频，添加话题标签，亦可分享音乐、文章、小程序等内容

小程序

- 无需安装，“用完即走”
- 用户可以通过二维码、搜索等方式进入小程序



公众号

- 内容形式丰富，覆盖面广，传播速度快
- 是品牌建设及营销运营的有力途径

微信支付

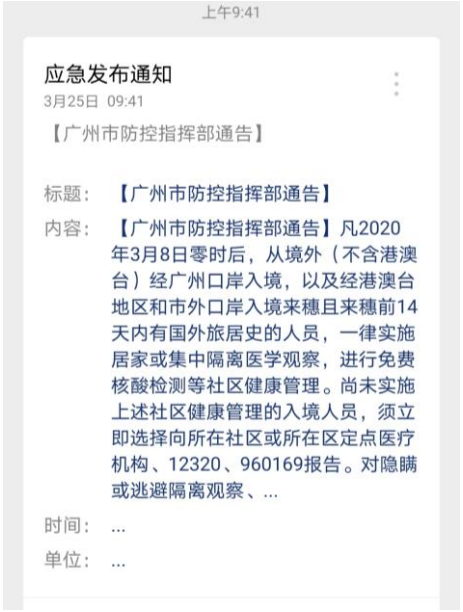
- 提供企业红包、代金券、立减优惠等营销工具，满足用户及商户的不同支付场景

搜一搜

- 微信生态的搜索入口，打通了腾讯体系的内容与服务(小程序、公众号、搜狗、QQ音乐、知乎、微信读书等)

微信公众号


了！东京奥运会推迟至2021年举行，
称仍叫“东京2020年奥运会”
酱紫FM】一件写满广东援汉医生
字的防护服，见证两地共同战...
上午8:58
最新消息
东24日新增5例境外输入病例，其中
州4例！全国多地入境防控措施升级
关注】哈佛大学校长夫妇检测呈阳
！美国单日新增破万，世卫组织
重磅】定了！3月25日起湖北境
铁路客运逐步恢复
快讯

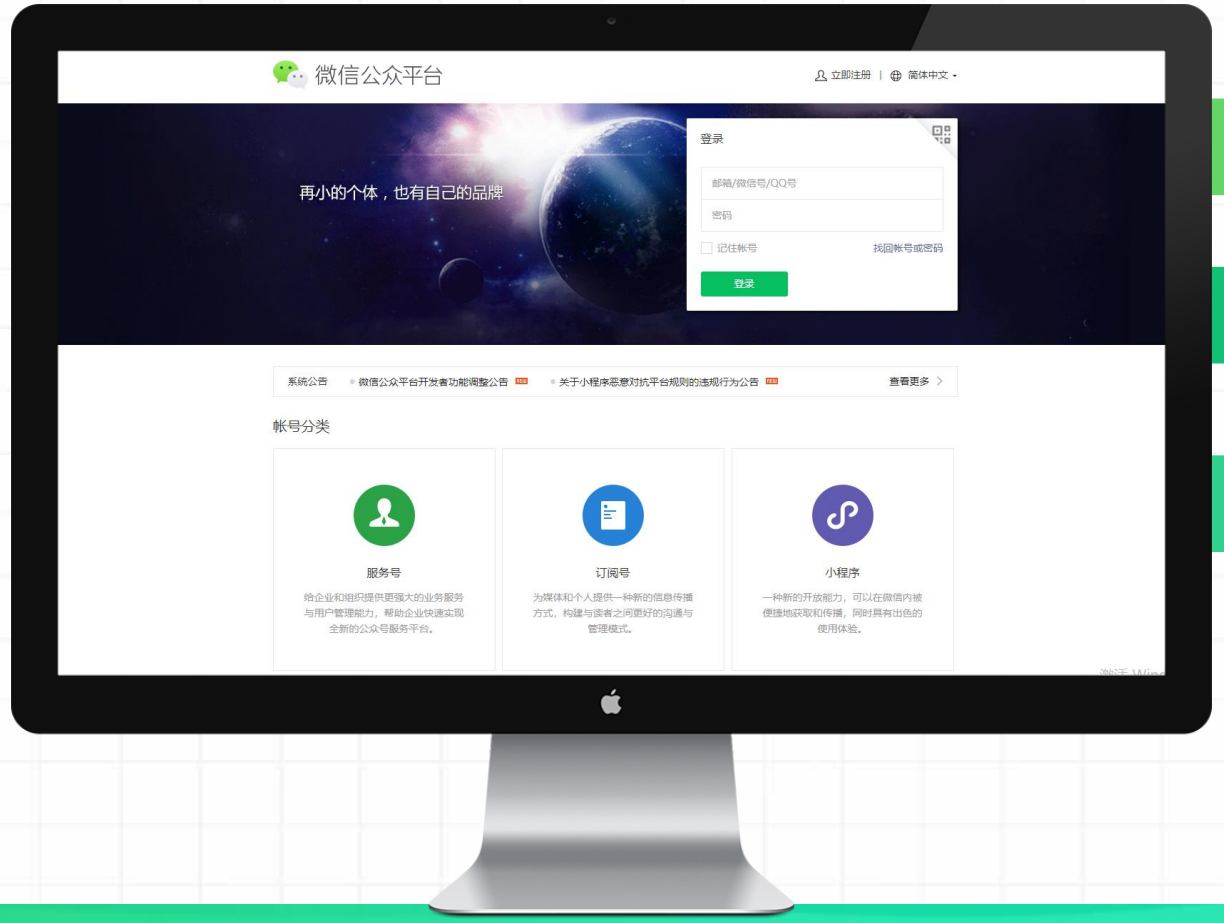

上午9:41
应急发布通知
3月25日 09:41
【广州市防控指挥部通告】
标题： 【广州市防控指挥部通告】
内容： 【广州市防控指挥部通告】凡2020年3月8日零时后，从境外（不含港澳台）经广州口岸入境，以及经港澳台地区和市外口岸入境来穗且来穗前14天内有国外旅居史的人员，一律实施居家或集中隔离医学观察，进行免费核酸检测等社区健康管理。尚未实施上述社区健康管理的入境人员，须立即选择向所在社区或所在区定点医疗机构、12320、960169报告。对隐瞒或逃避隔离观察、...
时间： ...
单位： ...


3月24日疫情防控和复工复产最新消息！
现在低风险地区还需要戴口罩吗？
上午9:16
要闻
习近平同巴西总统博索纳罗通电话
习近平同哈萨克斯坦总统托卡耶夫通电话
要闻
习近平同波兰总统杜达通电话
要闻


防疫物资生产企业急需援助！大量招聘兼职...
疫情之下，被“忽略”的他们，靠什么熬过去？
2月17日 上午11:27
团费交纳提醒
2月17日 11:27
您有以下团费需交纳
应交月份： 2月
应交金额： 0.20元
备注说明： 无
备注： 按时交纳团费，是每个团员应尽的义务。
如您已交纳，请忽略此提醒。


医护夫妻以车为家30天，心愿是有一张睡觉的床
3月20日 晚上20:21
练了420天自我介绍后，她终于找到工作
迷上种树后，他们再也不用当“月光族”了
遇上生理期，她竟觉得自己活不长了...
13岁女孩呐喊“我命由我不由天”，曾写：我是没有未来的人

什么是微信公众号



订阅号

订阅号

具有信息发布与传播的能力

服务号

服务号

具有用户管理与提供业务服务的能力
适合企业及组织注册

小程序

小程序

具有出色的体验，可以被便捷地获取与传播
适合有服务内容的企业和组织注册

订阅号与服务号的区别

请问哪个是订阅号/服务号？为什么？



公众号运营对企业而言，有什么好处？

企业品牌推广

宣传品牌

提升服务

拓展社交属性

企业活动营销

精准推送消息

销售获客

促进“业务转化”



企业用户运营(私域流量池)

收集画像

提升复购

实现“用户裂变”

其它收益

广告推广费

赞赏

……

企业公众号运营的痛点

02

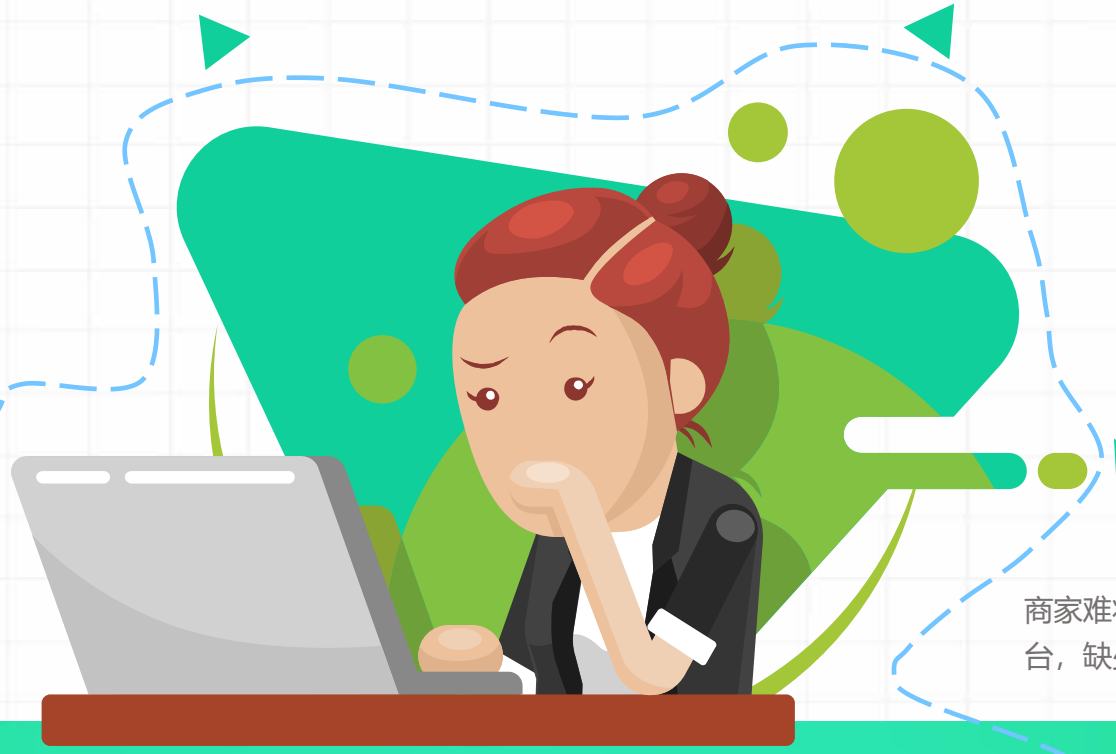
粉丝管理难

商家不了解粉丝需求，缺少有效营销策略

03

粉丝促活难

商家缺少有效的触达手段，与粉丝互动弱
粉丝粘性较差，掉粉严重



01

获客难

推广投入多，成效低，渠道效果难跟踪

04

业务转化难

商家难将粉丝引流到个人号、社群、电商平台，缺少对粉丝有价值的服务与互动体验



2.什么是公众号助手

公众号助手产品定位

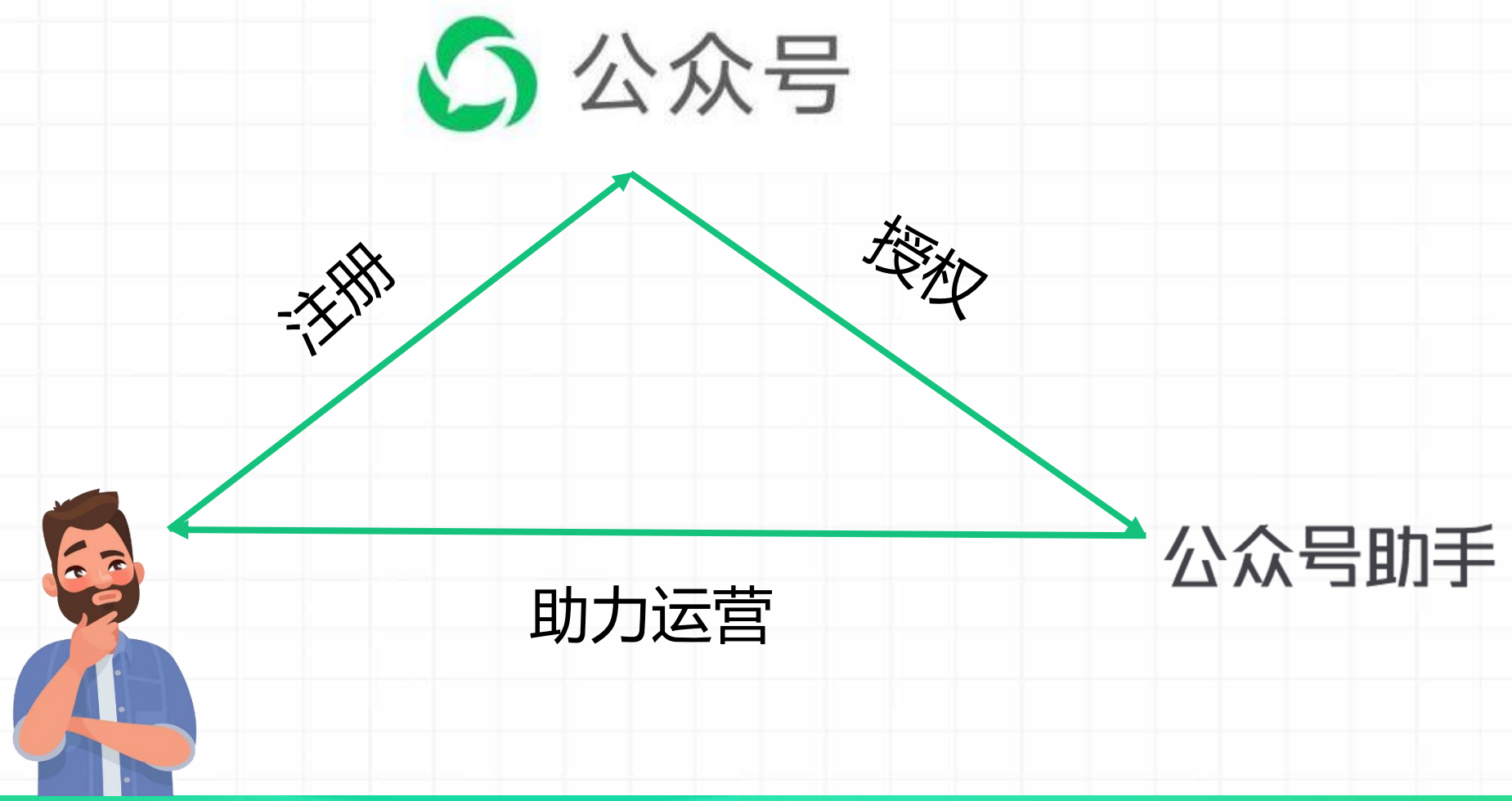
公众号

公众号助手



“他们有什么关系？”

公众号助手产品定位



公众号助手产品定位



公众号助手

公众号助手是一款公众号营销管理工具，致力于解决企业在公众号运营中的获客管理、粉丝管理、粉丝促活、业务转化等难题。是企业运营公众号私域流量池不可或缺的一款利器。

适用于有**服务号、订阅号**运营管理需求的用户

公众号助手亮点


裂变涨粉
定位渠道
打破消息数量限制，即时推送
一站式管理
获客难
粉丝管理难
粉丝促活难
业务转化难
构建用户画像
促进业务转化

公众号助手亮点

【涨粉宝】
【渠道码】

【活跃粉丝推送】
【智能推送】
【模版消息】

【多公众号管理】

裂变涨粉
定位渠道

打破消息数量限
制，即时推送

一站式
管理

获客难　粉丝管理难　粉丝促活难　业务转化难

构建用户
画像

促进业务
转化

【粉丝列表】
【分组管理】

【综合-多接口跳转】

老带新实现快速涨粉-涨粉宝

[涨粉宝] 是一款**以奖品为诱因，激励粉丝推荐公众号给好友关注，以此实现公众号涨粉**的工具。好友被邀请关注后，由于受奖品激励，也会参与活动，这就开启了下一波推荐，如此循环，便形成了裂变传播。

Step 1



商家设置粉丝可获得奖品的邀请关注数量

Step 2



粉丝发送关键词获得专属海报

Step 3



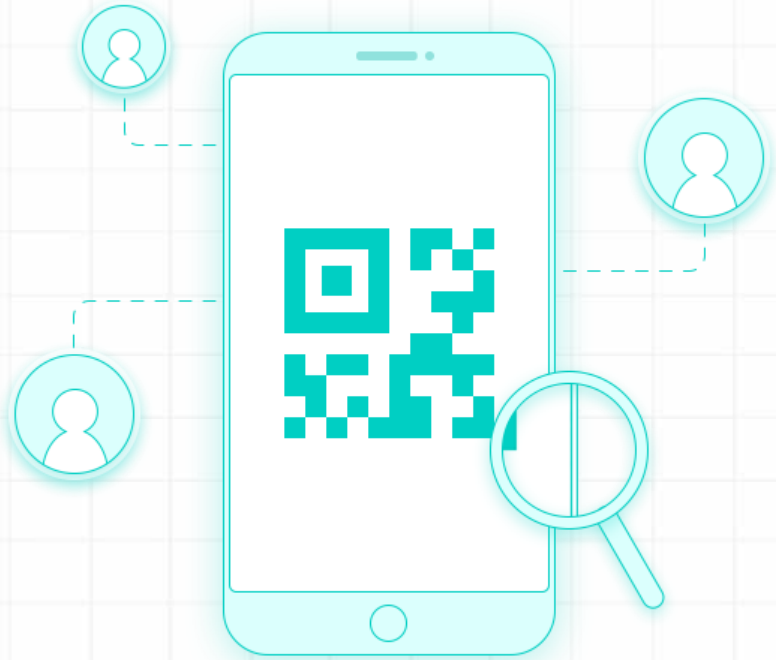
粉丝转发海报到朋友圈或群聊，吸引好友扫码关注

Step 4



粉丝完成邀请任务后，自动下发任务完成提醒

定位有效涨粉渠道-渠道码

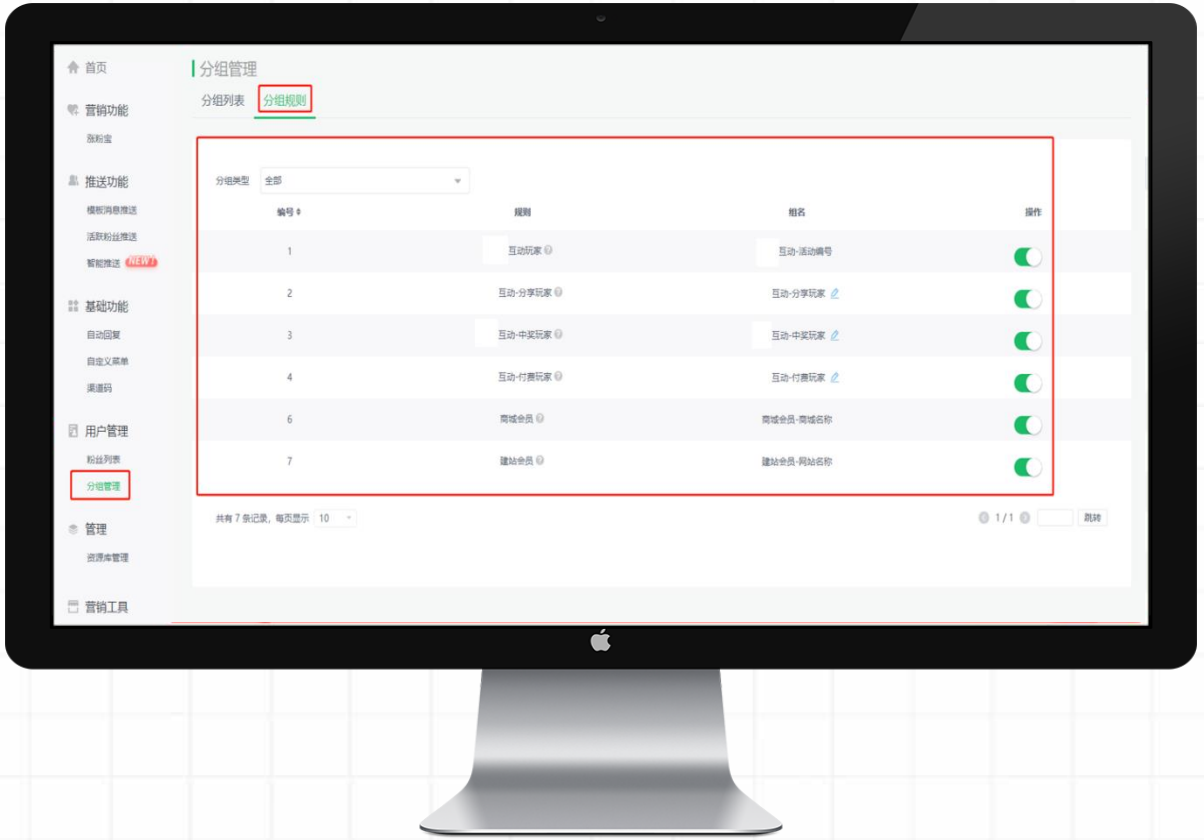


生成不同渠道关注二维码，监控关注情况

- 统计各个渠道涨粉情况，精准掌握粉丝来源



构建用户画像-粉丝列表+分组管理



拓展粉丝属性，实现企业精细化管理

- 查询筛选用户数据，为活动策划构建基础
- 支持添加用户标签，完善用户信息数据
- 对粉丝实现自动分组标记（建站、商城、营销会员）

打破消息数量限制，即时推送-三大推送功能



48小时活跃粉丝推送

利用微信客服消息接口，唤醒粉丝活跃，提高转化



智能推送

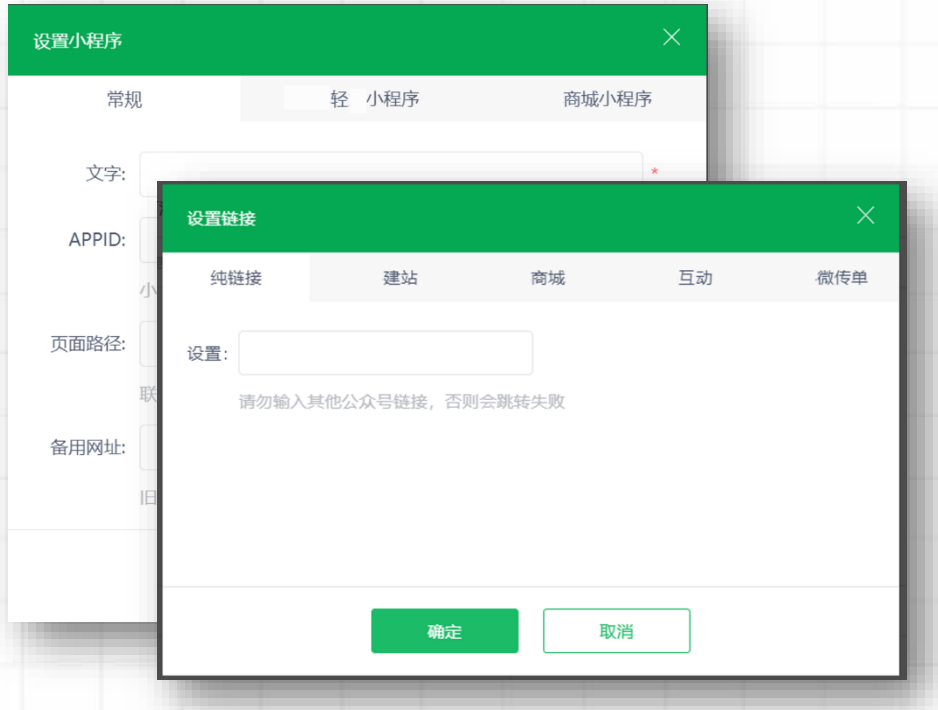
对活跃粉丝触发规则后，自动推送，及时转化实现精细化运营



模板消息

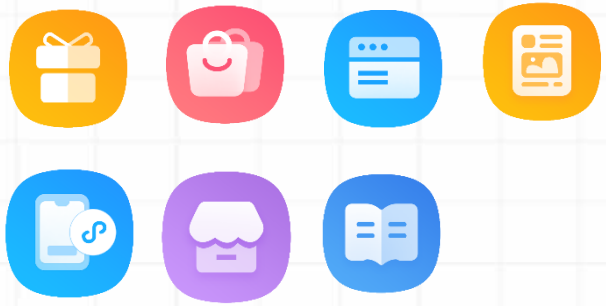
打破推送次数限制，增强与粉丝的互动，提高粘性，提升转化

促进业务转化-综合·多接口跳转



综合-多接口跳转

打破微信超链接设置限制，快速扩展公众号粉丝与轻小程序、商城、营销活动等产品间直联互通，助力业务转化



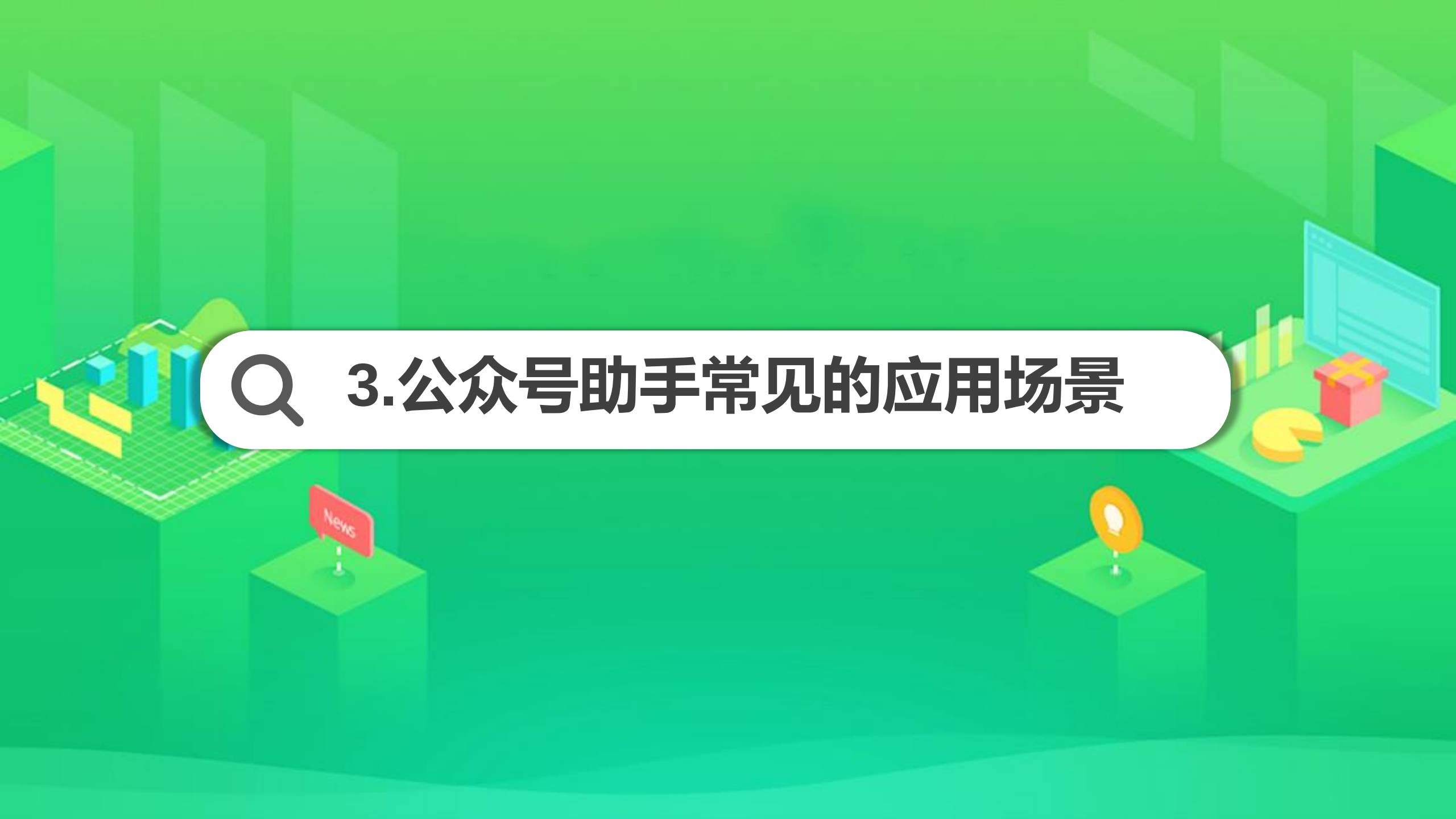
一站式管理-多公众号管理



多公众号管理

公众号助手支持绑定10个公众号

一键切换管理，无需反复登录多浏览器管理设置



3.公众号助手常见的应用场景

用户运营增长模型AARRR(海盗模型)



(Acquisition)

曝光率、下载量、注册率、
DNU、用户获取成本

(Activatin)

促活量、DAU/MAU、DNAU

(Retention)

次日留存、7日留存、14日留存等

(Revenue)

ARPU、ARPPU

(Referral)

转发量、邀请率

“搭建[illegible]域流量池，如何实现用户精准运营？”

裂变(Referral)

转化(Revenue)

获客(Acquisition)

留存(Retention)

促活(Activatin)

公众号助手-助力企业搭建私域流量池



私域用户数据库

公众号助手

1. 获客管理
2. 用户促活
3. 用户留存
4. 业务转化
5. 用户裂变

公众号如何实现获客?



01 渠道一

02 渠道二

03 渠道三

一、广告媒体平台

二、自有资源

三、互补的商家

四、权威机构

五、商业圈

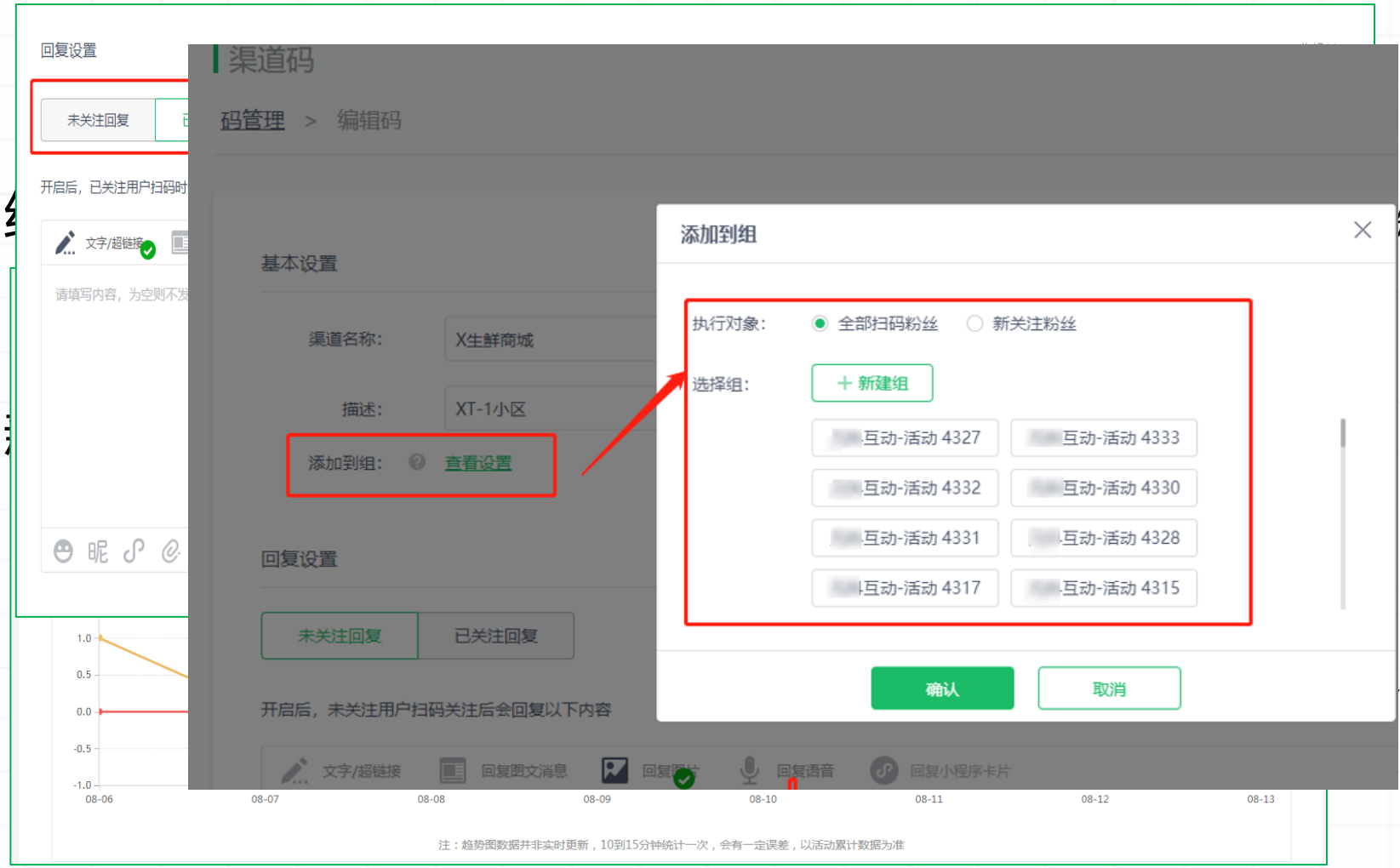
全方面获客管理-渠道码

使用条件：已认证服务号

1

2

3



获客管理-渠道码应用思路（助手+营销活动）



01

商家-创建新/老用户【渠道码】

1.为每个渠道商创建对应的渠道码
2.设置每个渠道的分组名称
3.新粉丝关注回复设置: “新客营销活动“链接
4. 已关注粉丝（老用户）关注回复“会员专享活动“链接

02

新/老粉丝-属性自动分组

1.粉丝根据进入渠道自动标记渠道分组

03

新粉丝-自动引导促活

1.新粉丝关注后，收到指定渠道营销活动链接，领券消费

04

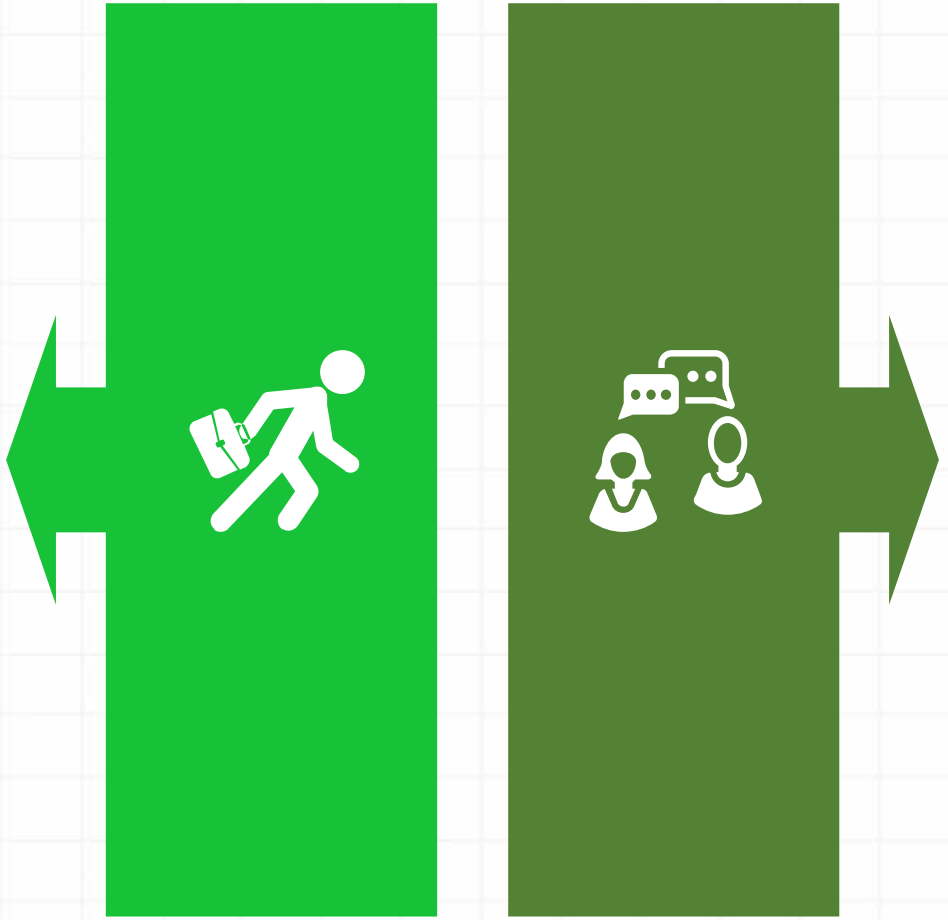
老粉丝-自动引导留存活动

1.对老粉丝扫描渠道码后，跳转到会员专享的促活活动

促活客户类型

新用户/活跃粉丝

推荐一些免费/低门槛活动



老用户/不活跃粉丝

推送最新活动

（免打扰）持续提供服务价值

什么是“公众号活跃粉丝”？

微信平台要求： 商家可对“针对48小时内公众号活跃粉丝” 通过微信客服消息接口，针对近期关注粉丝，推送消息内容、做转化等场景。



活跃粉丝促活-免费/低门槛促活活动



新人有礼

注册领券、注册获积分等

商城网站
门店系统



免费体验

产品类：试用装、化妆品小样
服务类：免费检测、体验券等

商城网站
门店系统



活动营销

礼品、电商/门店优惠券、积分、会员卡、红包等

商城网站
门店系统
互动营销



种草

发布推文/视频/直播
内容：产品评测、使用技巧、KOL/KOC产品推荐等

商城网站
建站网站
轻应用小程序

活跃粉丝促活-活跃粉丝推送 VS 智能推送

适合：广泛性，时效性/大型节日、主题活动



适合：针对性(精准)，活动时间自定，细分特定互动行为的人群进行促活

老用户/不活跃粉丝

【自动回复】

关注时回复：给粉丝说明关键词使用规则
关键词回复：预设设置活动、服务关键词（定期更新）
消息自动回复：补充作用：介绍活动规则，引导粉丝输入获取活动路径……

活动消息-被动推送

活动消息-主动推送引导

活动消息-点击触发

【自定义菜单】

建议预设一个“活动专属”一级菜单，二级菜单添加最新活动入口，粉丝进入公众号后可直观查看，并点击获取具体活动路径……

【模版消息】

推送最新活动、签到提醒、积分变动、会员升级等提醒引导点击参与……

用户留存-福利+

签到福利/积分/会员等级

【消息模版】/【自定义菜单】
+**营销活动**（长期活动）/**商城**/**建站**

粉丝红包

【模版消息】+营销活动红包



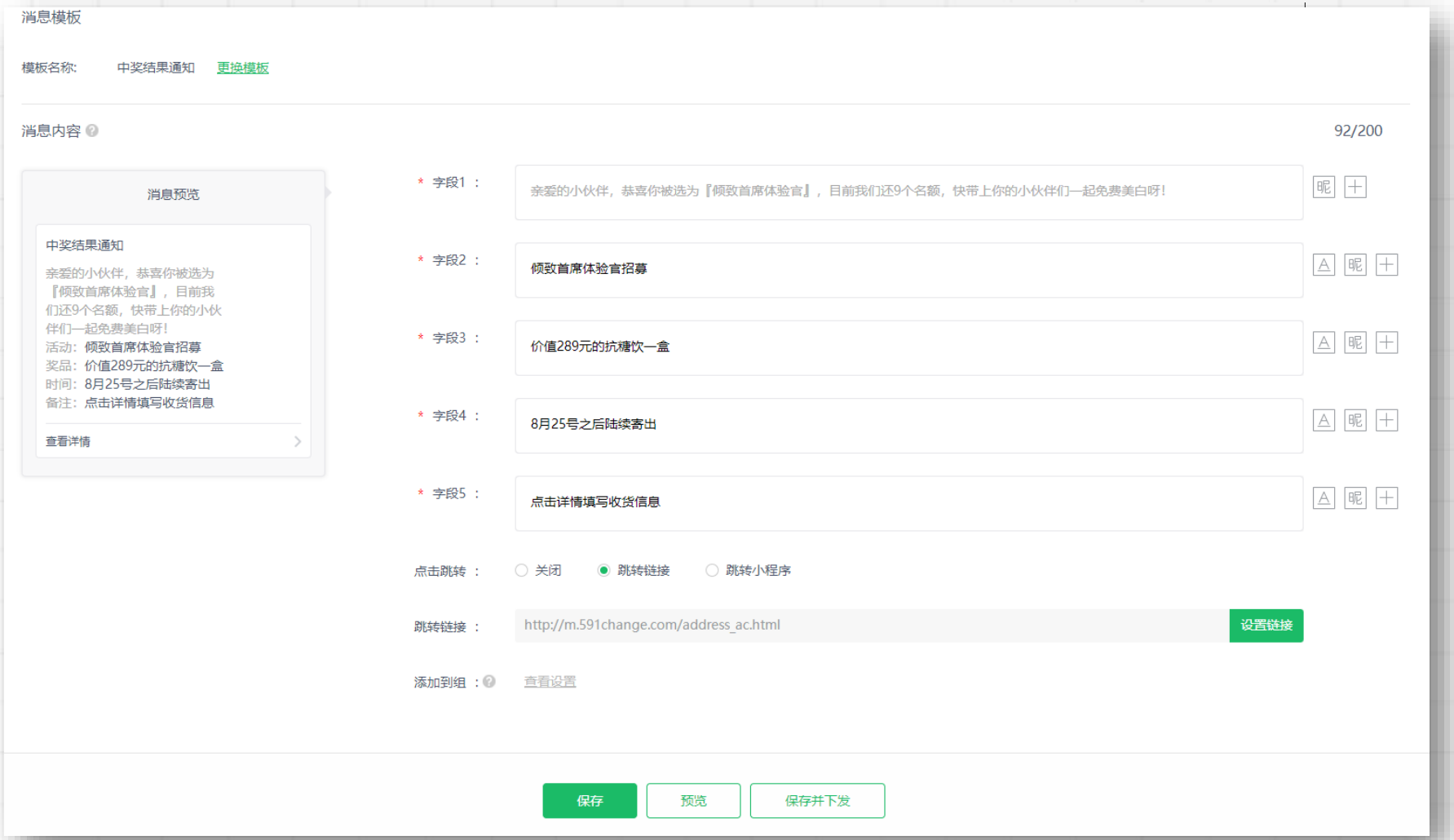
年卡优惠

【模版消息】/【自定义菜单】/【关键词回复】
+商城/ 门店系统 年卡

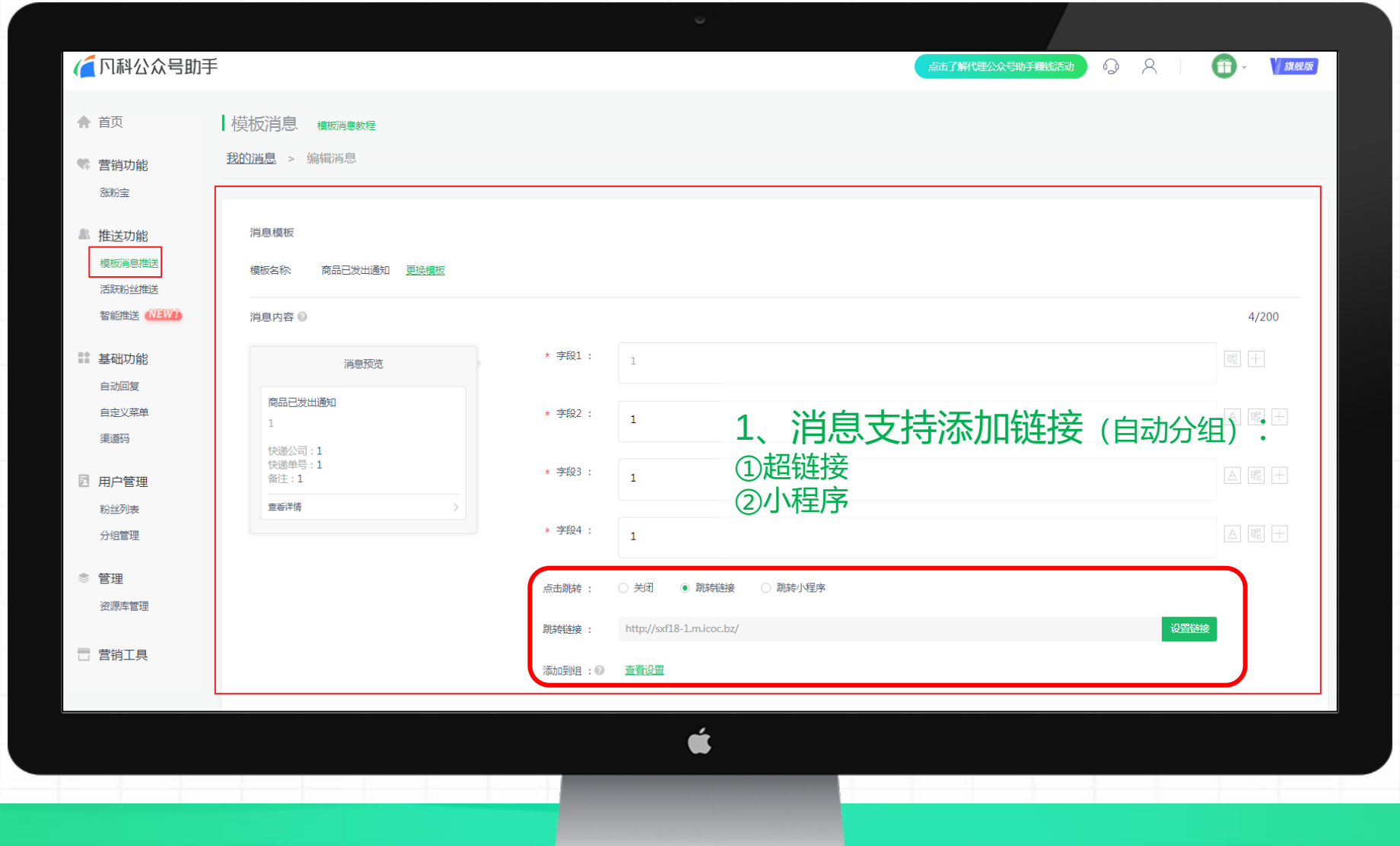
储值优惠

【模版消息】/【自定义菜单】/【关键词回复】
+商城/ 门店系统 年卡

促活案例-模版消息


消息模板
模板名称: 中奖结果通知 更换模板
消息内容
92/200
消息预览
中奖结果通知
亲爱的小伙伴，恭喜你被选为『倾致首席体验官』，目前我们还9个名额，快带上你的小伙伴们一起免费美白呀!
活动：倾致首席体验官招募
奖品：价值289元的抗糖饮一盒
时间：8月25号之后陆续寄出
备注：点击详情填写收货信息
查看详情
* 字段1 ：
亲爱的小伙伴，恭喜你被选为『倾致首席体验官』，目前我们还9个名额，快带上你的小伙伴们一起免费美白呀!
* 字段2 ：
倾致首席体验官招募
* 字段3 ：
价值289元的抗糖饮一盒
* 字段4 ：
8月25号之后陆续寄出
* 字段5 ：
点击详情填写收货信息
点击跳转 ：
关闭
跳转链接
跳转小程序
跳转链接 ：
http://m.591change.com/address_ac.html
设置链接
添加到组 ：
查看设置
保存
预览
保存并下发

精细化留存-模版消息


凡科公众号助手
点击了解代理公众号助手赚钱活动
旗舰版
首页
营销功能
涨粉宝
推送功能
模板消息推送
活跃粉丝推送
智能推送 NEW!
基础功能
自动回复
自定义菜单
渠道码
用户管理
粉丝列表
分组管理
管理
资源库管理
营销工具
模板消息
模板消息教程
我的消息 > 编辑消息
消息模板
模板名称: 商品已发出通知 更换模板
消息内容
4/200
消息预览
商品已发出通知
1
快递公司：1
快递单号：1
备注：1
查看详情
* 字段1：
* 字段2：
* 字段3：
* 字段4：
1、消息支持添加链接（自动分组）：
①超链接
②小程序
点击跳转： 关闭 跳转链接 跳转小程序
跳转链接： http://sxf18-1.m.icoc.bz/
设置链接
添加到组： 查看设置

精细化留存-模版消息

支持已认证服务号

结合多业务场景，随时联系触达用户

会员通知、签到提醒、会员卡折扣、积分福利、储值优惠等

发送对象不限针（包括对不活跃粉丝）

可针对公众号全部粉丝进行推送

推送文本消息支持超链接（支持自动分组）

推送时间：①跳转链接（支持自动分组）

②跳转小程序

用户留存-服务与情怀

01

原创趣文、会员资讯

公众号原创（推文）
会员/积分活动



02

咨询顾问、售后服务

服务咨询（如：教育、美业）
售后公众号客服

03

品牌介绍与荣誉

网站栏目、公众号推文、H5页等

04

服务端聚合入口

网站、小程序、活动、查询服务入口

裂变涨粉-涨粉海报老带新

1

创建活动

报名方式、生成海报规则、取关处理、地区、防刷机等均可设置

2

设定奖品

可自定义助力门槛和奖品，奖品支持兑换码形式

3

设定规则

规则文案、设定话术、活动海报等均可进行设置

4

下发提醒

活动状态支持下发给用户，商家可按需修改提醒

5

查看数据

粉丝增长数据、人物情况、活动趋势、留存情况、传递层级等均可清晰查看

6

浏览参与名单

参与名单支持搜索、名单中全面展示参与者的活动信息

裂变涨粉-涨粉海报老带新

健身行业





电商行业







课程回顾

课程回顾



【渠道码】

活跃：【活跃粉丝推送】【智能推送】

不活跃：【自动回复】【自定义菜单】【模版消息】

【模版消息】
【自动回复】【自定义菜单】

搭配其它产品组合实现
（商城、建站、营销活动、门店系统）

【涨粉宝】
搭配其它-有裂变分销产品实现
例：公众号涨粉裂变可以搭配营销活动-瓜分红包、裂变优惠券）

【公众号助手】
私域用户数据库



“感谢观看”