



微信营销策划提案大全

4A广告提案论坛出品

4A 广告提案网 www.4adown.cn

4A 广告提案论坛 www.4adown.com.cn



微信

万科城

微信运营与推广方案





一、万科城—微信公众帐号**功能**

- ★ 最便捷^{便捷}的客服
- ★ 最时尚^{时尚}的互动
- ★ 最好玩^{好玩}的媒介
- ★ 最精准^{精准}的营销





一、万科城—微信公众帐号开通

后台登录地址：<http://mp.weixin.qq.com>

帐号：2543466767 密码：xxxxx

微信中文名：万科城 微信号：nbvankecity



简介：万科城，地处镇海新城“绿核”核心，坐拥得天独厚的自然环境，沉淀宁波帮精神深厚的人文底蕴，打造涵括五星级酒店、商业中心、市政公园、临湖美景、装修美宅的超50万方城市综合体！它秉承万科集团专业住宅的坚持，秉承宁波帮“诚信、拼搏、创新、回馈”的精神，信心领航，悉心呵护您和家人的生活！

以上内容已经设置不可更改，除密码和二维码

(1、微信好友数量无限制；2、仅限Web端登录及管理 3、微信听众达到1000人可申请认证——预计一个月时间)



二、万科城—微信公众帐号设置

设置

账号信息

公众号助手

回复设置

被添加自动回复

用户消息回复

自定义回复

1、被添加自动回复

使用效果：关注官方微信的信友均会收到的欢迎信息

设置要求：文字300字 或图片、音频、视频

暂定内容：

万科城，欢迎您！售楼处地址：镇海新城同心路南侧；咨询热线：400-017-5299转066



二、万科城—微信公众帐号设置



2、用户消息回复

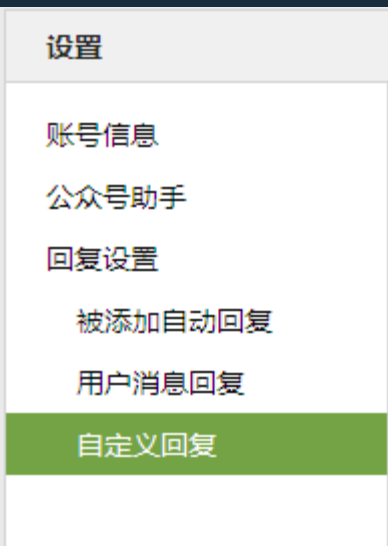
使用效果：信友向官方微信发送任一信息后，自动反馈内容

设置要求：文字300字 或图片、音频、视频

暂定内容：

万科城·御品242m²的超大空间优质房源在售，均价16500元/m²。另有138m²房源在售，均价约13000元/m²。目前购房可享受准时签约优惠5万元，首付6成优惠1万，一次性付款优惠3万，详情咨询售楼处：400-017-5299转066

二、万科城—微信公众帐号设置



3、自定义回复

使用效果：订制1-10个关键词，信友信息中出现的这些关键词（仅限文字），则系统自动发送该信息

设置要求：

- a、关键词设置：1-10个，文字或腾讯官方表情
- b、内容设置：文字300字 或图片、音频、视频
- c、自定义回复仅可设置1条-非认证用户；认证用户3条；

暂定内容：

关键词：电话；地址；户型；御品.....

信息内容：腾讯视频看房视频

二、万科城—微信公众帐号内容发送

素材管理

文件

图片(0)

语音(0)

视频(0)

消息素材

活动消息(0)

单条图文消息(0)

多条图文消息(0)

第三方应用消息(0)

1、内容编制

可用内容形式：活动信息、单条图文消息、多条图文消息

操作细节：

a、非认证用户每天可发送群发消息1条；认证用户每天可发送3条。

b、一对一对话式推送数量、形式不限

c、具体操作请见内容编辑手册，实际操作几次即知

发送流程：1、在素材管理编辑好发送内容 2、在群发消息中选择发送内容和发送对象

二、万科城—微信公众帐号 **人员安排**

1、人员安排

- a、编辑1名-主要职责：由腾讯房产专职微信编辑提供每天1条新鲜万科城资讯；并回复信友相关咨询；发动微信活动，统计并发布中奖信息；
- b、管理1名：万科城专人对接腾讯房产协商每周推送内容主题；提供信友所咨询内容的相关素材；统筹微信的推广与其他媒介的联动；

二、万科城—微信公众帐号推广

1、推广中介——微信二维码

将二维码融入万科城一切自身宣传媒介中

万科=V客=微客 将微信万科化

- A、楼书、户型图、活动海报、万科家书等
- B、报广、杂志、户外等
- C、网络媒体专题等
- D、一切礼品外包装印制或粘贴
- F、车贴、服装、项目指示牌





二、万科城—微信公众帐号推广

1、推广中介——微信二维码

将万科城二维码融入腾讯房产的宣传中

E、新闻、微博、微信、QQ群、专题等

F、万科城的专题中都添加微信二维码内容

G、在腾讯活动中摆放万科城微信X展架



二、万科城—微信公众帐号推广

1、推广中介——微信二维码

将万科城二维码做成事件性营销

H、请中国好声音-李代沫、吉克隽逸

（其他影视明星）录音或录制视频（15秒），
作为万科城微信加入的欢迎信息！

I、夜晚，在宁波天空（或某幢楼外墙）
投影巨幅万科城微信二维码

J、3D版二维码（3D街头地画）

K、一屋不“扫”何以扫天下！

关注即送万科城1平方！（优惠1平方）

L、“微”笑行动，发送自拍的微笑照片，

