

卫瓴·企微助手



- ◆ **所属类型：**工具
- ◆ **开发时间：**2021
- ◆ **参选类别：**年度最佳移动营销服务工具

开发背景：市场上SCRM营销工具大多以B2C场景为主，功能上也多以拼团、裂变为主；针对长链路场景的B2B、to大C的工具仍然很少，为了帮这类企业解决营销、增长的问题，卫瓴科技开发了卫瓴·企微助手这样一个产品。

核心目标：用精准营销的逻辑优化长链路场景的销售管理流程。

功能特色

1、广告公域无缝导私域的能力——卫瓴实现了跟各大主流广告平台比如抖音、快手、头条、百度等的数据打通，凭借卫瓴的智能表单和高级智能码营销组件，支持在广告投放环境下直接跳转微信生态，一键添加广告主的企业微信，进入企微客户资产池，**从而解决了把B端客户大量加到企业微信上的老大难问题**；在加进客户的第一时间，客户视图上会第一时间合规展示客户在广告公域的行为，这意味着市场给到销售的初始线索就是携带有画像、意图的。

2、商机感知的能力——潜在客户进入企微私域后，企业可以依赖商机感知功进一步做好私域线索的孵化。

企业只要通过卫瓴·企微助手将要传播的内容一键添加到资料库；再把内容（文章链接、PDF、视频等）通过微信好友、群、朋友圈、企业微信客户、企业微信客户朋友圈等触点传递出去；

卫瓴·企微助手中的AI助理小微就会实时地提醒销售人员，谁在看你的内容，看了多久，看过分享给了哪个朋友，这些行为标签都会基于用户行为自动化地生成。

3、智能跟进——销售可以使用“一键添加聊天内容为跟进记录”、“语音快捷输入”等形式更新商机跟进记录，这些记录也同样是按照时间线排布在客户视图上。

卫瓴·企微助手还支持在跟进记录列表中@同事，这个功能的操作仍然统一在客户视图界面。

一键@可即时发起与其它同事的写作，非常方便一线销售或者市场低成本、有序地调起服务资源的问题，主要满足几个场景下的即时沟通需求，一是领导拆分工作，二是跨部门沟通，三是跨层级和部门日常寻求帮助。

使用步骤:

1、**广告公域无缝导私域**——卫瓴实现了跟各大主流广告平台比如抖音、快手、头条、百度等的数据打通，凭借卫瓴的智能表单和高级智能码营销组件，支持在广告投放环境下直接跳转微信生态，一键添加广告主的企业微信，进入企微客户资产池，从而解决了把B端客户大量加到企业微信上的老大难问题；

在加进客户的第一时间，客户视图上会第一时间合规展示客户在广告公域的行为，这意味着市场给到销售的初始线索就是携带有画像、意图的。

(参考下2页图示)

广告公域

一站式广告效果优化

- 多渠道线索统一管理
(百度、360、腾讯、头条、抖音、快手)
自动监控流量转化数据
- 优化关键词投放
每一分钱都不白花
- oCPC/oCPM数据实时回传
高效完成对接



基于转化再优化广告
展现逻辑

深链路转化回传



提前洞察客户意图

销售拿到的线索
只是冷冰冰的一个电话号码

手机号: 176***8123

销售可拿到丰富多维的客户画像

销售在客户沟通前即知己知彼
匹配最优的话术击中客户痛点

客户从PC端加微

访问轨迹

客户从移动端加微

访问轨迹

2、商机感知——潜在客户进入企微私域后，企业可以依赖商机感知功进一步做好私域线索的孵化。

企业只要通过卫瓴·企微助手将要传播的内容一键添加到资料库；再把内容（文章链接、PDF、视频等）通过微信好友、群、朋友圈、企业微信客户、企业微信客户朋友圈等触点传递出去；

卫瓴·企微助手中的AI助理小微就会实时地提醒销售人员，谁在看你的内容，看了多久，看过分享给了哪个朋友，这些行为标签都会基于用户行为自动化地生成。

(参考下2页图示)

私域运营

个性化商机感知

商机推进/判别提醒
促进商机转化

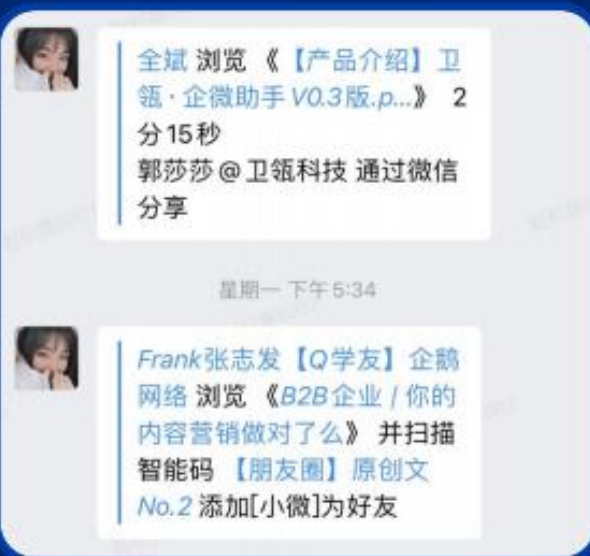
- 发现 关键人物
- 洞察 关键意图
- 掌握 关键时刻



关键意图

关键人物

关键时刻



内容公域

内容传播关系网

- 内容全员营销
- 传播效果及链路清晰可见
- 发现潜在的KOL、KOC

间接商机挖掘

即便不是直接好友
亦可间接洞察客户意向
感知商机

提升商机转化

并通过传播链路
精准找到高意向客户
提升商机转化率



3、智能跟进——

销售可以使用“一键添加聊天内容为跟进记录”、“语音快捷输入”等形式更新商机跟进记录，这些记录也同样是按照时间线排布在客户视图上。

卫瓴·企微助手还支持在跟进记录列表中@同事，这个功能的操作仍然统一在客户视图界面。

一键@可即时发起与其它同事的写作，非常方便一线销售或者市场低成本、有秩序地调起服务资源的问题，主要满足几个场景下的即时沟通需求，一是领导拆分工作，二是跨部门沟通，三是跨层级和部门日常寻求帮助。

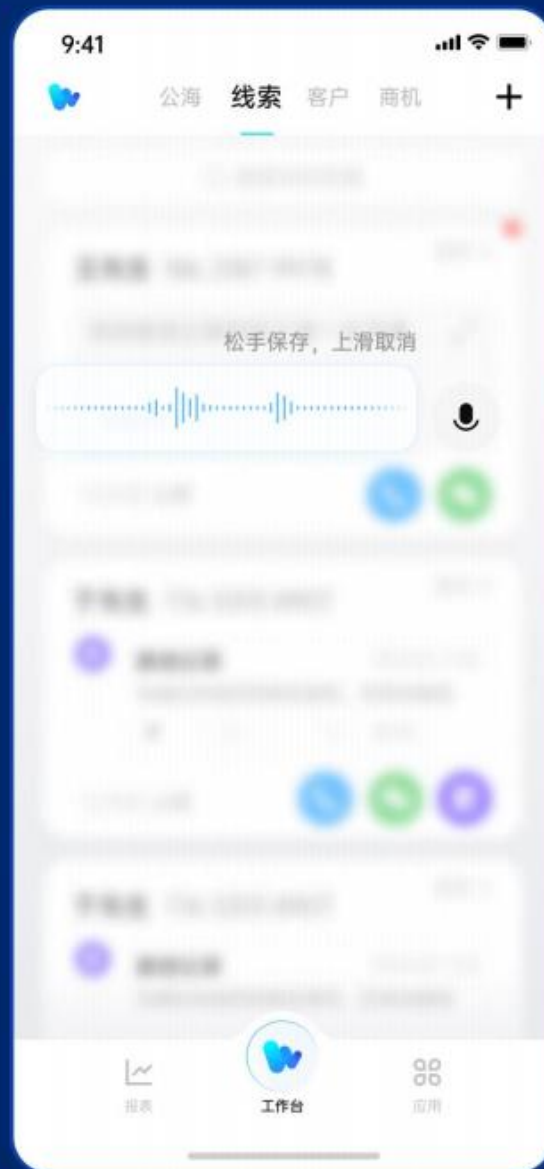
(参考下2页图示)

私域运营

跟进记录人性化

随时随地添加跟进记录
提高工作效率

- 跟进记录快捷添加
- 语音转文字录入
- 聊天记录添加为跟进记录



私域运营

跟进记录人性化

团队间紧密协作
让业务飞轮不断向前

- 跟进记录支持@成员
- 支持评论跟进记录



遇到难题@一下



拆分工作@一下



跨部门沟通@一下

- 长链路场景下B2B、B2大C公司的市场部、销售部业务人员
- 本产品为标品，并不按人群提供差异化版本，但是不同的功能侧重不同场景，比如广告公域线索导私域主要是市场部在用，商机感知则是市场SDR和销售都用的到的，以及智能跟进销售用的比较多。

案例1 梦饷集团—新电商基础设施公域流量无缝导企微私域案例，实现了10倍的ROI

公司介绍：

梦饷集团定位于成为新电商基础设施的提供者，提供基于SaaS店铺工具外加一体化商品与服务结合的供应链解决方案，旗下拥有饷店、爱库存等业务。饷店以去中心化的品牌特卖平台，基于超百万店主，为消费者提供来自全球的大牌小价商品；爱库存以国际化的库存交易供应链平台更好促进集团的生态协同。

案例背景——解决把公域广告线索无缝导入企业微信私域的问题

各主流广告平台普遍以表单留资的形式帮助企业获客，当走完“客户留资—销售电话沟通—加微信线索入池”这个基本流程时，线索流失率高达70%，投放预算浪费严重。

(参考下页图示)

客户案例

爱库存（梦饕集团）



智能表单组件 缩短客户进入私域路径

- 客户落地页表单留资后直接扫码进入企业客户池。
- 加微客户数一周提升**三倍**，加微率提升至**60%**，删好友率降低**15%**。

The registration form is titled '梦饕集团' (Mengtao Group) and '爱库存' (AIKU CUN). It contains three input fields: '姓名*' (Name), '手机号*' (Mobile Number), and '验证码*' (Verification Code). Below these fields is a red button labeled '立即申请' (Apply Now). A blue arrow points from the '立即申请' button to the QR code in the next screen.



• 解决方案

- 1、智能表单支持直接投放基于企业微信的高级智能二维码，从广告直达企微，客户资产入池的路径大大缩短；
- 2、技术层面，与各大主流广告平台实现了深度打通，高级智能码实时记录潜在用户线索数据，销售加上企微第一时间就能看到用户画像；
- 3、深链路的实时数据回传，也为平台实现智能广告优化提供了保障。

• 价值体现

实现企业客户无缝进入企业微信私域客户池进行管理，客户加企微总量实现3倍的高效增长，加微率由 20% 提升至大约 60%；使用卫瓴·企微助手前，梦饬集团获得一个加微线索需要1000块（P1），采购了5万块额度的卫瓴·企微助手后，消耗了大概100万（M）的预算，一个加微线索的成本降低为600多块（P2），以采购卫瓴企微助手的5万元作为投入基数，实现了约10倍的ROI。

参考公式如下： ΔP （获得同样加微线索的情况下节省下来的预算） $= P1 \times (M/P2) - M$ ， $ROI = \Delta P / 50000$

说明：案例中提及的数据仅供奖项申请使用，后续如要披露，需要客户方面具体确认。

- **梦饷集团 品牌中心总经理陈文理 反馈和评价：**

“我是梦饷集团的陈文理，在使用卫瓴·企微助手之前，把客户加进企业微信一直是个老大难的问题，使用了卫瓴·企微助手“一键加微”智能组件后，加微率由 20% 提升至 60%，提升了3倍。能够跟卫瓴合作非常开心，希望卫瓴能够推出越来越多的创新功能！”

案例2-倍市得CEM，线索流转效率实现超20%提升，成单周期由平均30天缩短为22天

- **公司介绍：**倍市得CEM，是由众言科技打造，致力于多场景、多触点、快速采集客户体验的一站式客户体验管理平台。从调研起步，通过客户体验数据采集和分析、智能呈现结果以及驱动行动，全方位收集客户体验反馈，为企业提供持续性客户体验修复和改善。倍市得已经为数千家机构提供客户体验管理服务，是上汽、威马、北汽金融、华夏银行、良品铺子、上海家化、科大讯飞、爱奇艺、百度等诸多国内外知名企业的优质合作伙伴。
- **案例背景：**有5成以上的客户会通过百度、360等搜索引擎来了解企业，企业官网仍是获客的重要入口。一直以来，倍市得以「官网」-「白皮书」-「表单」作为主要留资渠道，但传统的表单电话对访客来说是一种被动接受的转化形式，可能会造成一部分线索的流失，当线索进入分配、销售跟进环节，可能会因为录入失误、遗漏导致意向客户的流失。对客户体验管理行业来说，需要销售人员在长时间内对线索进行多次挖掘和孵化，因此需要找到一种工具缩短leads到cash的周期。

- **解决方案：**

倍市得使用卫瓴·企微助手一键加微、扫码加微营销组件后，多渠道全面覆盖访客触点，降低成本增强转化。比如访客在PC官网为获取行业「白皮书」扫码添加销售企业微信，或移动端点击品牌广告，通过查看「行业解决方案」-「即刻沟通」，都能即时发起与一线销售的直接对话。市场和销售可通过用统一视图——「客户画像」，配合跟进客户更方便。各环节成员同步了解跟进动态，高效掌握客户情况。从「线索」到「商机」转化的每一个环节，包含从广告曝光、线索、客户、商机到达成合作，一整个链路，都变得清晰可见。

- **价值体现：**使用卫瓴·企微助手后，从leads到cash的线索流转效率提升超20%，平均成单周期由28天缩短为22天。

- **说明：**案例中提及的数据仅供奖项申请使用，后续如要披露，需要客户方面具体确认。



- **众言科技创始人&CEO 向守军反馈评价——**
- “我们是6月份开始使用的卫瓴·企微助手，8月份就增购了60个账号。在使用了卫瓴·企微助手的一键加微、扫码加微营销组件以后，广告投放的线索转化率已经提升了20%。现在我们每个销售都用上了企业微信，他们的名片上、线下会展的物料上，也都印上了卫瓴·企微助手的智能码。”

关于卫瓴科技创始人杨炯纬



- 2000年 加入好耶广告网络——中国最大的广告技术服务商和网络广告代理商 从助理销售经理 到 集团总裁
- 2009年 创办 MediaV-以技术为基础的效果营销解决方案服务商，获光速资本、GGV纪源资本的投资
- 2011年 成立聚效广告——中国领先的程序化广告平台，服务超过3万家广告主
- 2013年 完成聚胜万合与聚效广告的分拆
- 2014年 利欧股份（SZ002131）现金收购聚胜万合
- 2016年 360集团换股收购聚效广告,加入360，历任商业产品事业部总经理、集团副总裁、集团高级副总裁
- 2020年12月 创办卫瓴科技——基于企业微信的协同CRM SaaS 获红杉资本天使投资
- 2021年9月 获腾讯PreA轮投资