

学校微信公众号管理制度 微信公众号营销推广方案(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

学校微信公众号管理制度篇一

根据xxxxx的产品分类将每天推送给消费者的信息划分为果蔬美容、健康农家菜、果蔬养身三个部分。每条图文内容均包括封面图片、自定义标题、文章插图、购买链接。购买链接可选设置为淘宝网店、腾讯拍拍网店（未来微信官方整合腾讯财付通可实现一站式在线支付□□xxxxx官方独立网店（需申请链接白名单）。

单条图文信息由产品介绍、营养功效、烹饪小贴士三块构成，文内插入产品实物图、烹饪效果图、生产基地介绍图等。每周可选插推一条产地文化的信息，节假日插推销售xxxxx百蔬菇酱、养生礼盒产品的信息。

学校微信公众号管理制度篇二

根据xxxxx的产品分类将每天推送给消费者的信息划分为果蔬美容、健康农家菜、果蔬养身三个部分。每条图文内容均包括封面图片、自定义标题、文章插图、购买链接。购买链接可选设置为淘宝网店、腾讯拍拍网店（未来微信官方整合腾讯财付通可实现一站式在线支付□□xxxxx官方独立网店（需申请链接白名单）。

单条图文信息由产品介绍、营养功效、烹饪小贴士三块构成，

文内插入产品实物图、烹饪效果图、生产基地介绍图等。每周可选插推一条产地文化的信息，节假日插推销售xxxxx百蔬菇酱、养生礼盒产品的信息。

学校微信公众号管理制度篇三

通过建立一对多的公众账号□xxxxx就相当于拥有了一个能够直接传播信息到消费者身上，且不受外界干扰、成本较为低廉的媒体平台□xxxxx与消费者之间的沟通将更加便捷，不存在任何障碍，对于客户关系维护和及时获知客户反馈信息的作用不言而喻。当今营销卖产品就是卖服务，微信能够让xxxxx与消费者之间建立信任基础，促发重复性消费和对品牌的高度忠诚。微信将为xxxxx在移动互联网时代构建一条潜力无限的。电子商务销售渠道。

学校微信公众号管理制度篇四

xxxxx作为一个纯天然农产品品牌，秉承将更多原生态产品带入大都市、为品质之城贡献绵薄之力的理念，微信无疑是山妞连接大都市消费者的最佳桥梁。山妞的微信营销公众号定位于纯天然果蔬专家，为大都市消费者提供果蔬百科知识服务和纯天然果蔬产品的健康生活小顾问。

微信3亿用户量中白领与商务人士占比近半，因而公众号的目标粉丝群体锁定在追求高品质生活的白领人士和中高端收入的商务人士，以女性为主。通过每天推送果蔬养生百科知识、健康农家菜介绍、果蔬美容养颜知识来吸引粉丝持续关注。同时根据在推送的内容中添加产品销售链接进行销售，例如在介绍水果小黄瓜的文章中添加上淘宝网店的销售链接，引导粉丝进入淘宝网店下订单购买产品。

公众号采用自媒体与电商相结合的运营模式。在传播品牌的同时建立消费者圈子，提高消费者对高山有机果蔬的认可度，

以口碑带动微信电商新渠道的拓展。从而达到既卖得出产品，客户关系又较为稳固的效果。

学校微信公众号管理制度篇五

xxxxx的微信营销预算分为两个部分。第一部分是微信公众平台的日常维护，包括内容的发布、客户消息的处理和管理。第二部分是微信公众平台的推广。第一部分为固定预算，主要为公众账号日常运营所支付的人力成本，以每月人民币元计算。第二部分预算为推广成本，根据投入周期的多少和时间长短计算，一般情况下时间均按月计算，例如下表的五周期预算统计。