

微信生态广告投放平台 | 招商手册

两大核心能力：全域曝量（腾讯全生态批量曝光）+ 精准触达（手机号匹配定向推送），一套平台覆盖"拉新引流"与"存量唤醒"两条增长路径。

1. 平台概述

打通微信、视频号、QQ、腾讯新闻、游戏、浏览器等腾讯全生态，以低单价批量推送广告，支持年龄、地域、学历、时段等多维度人群筛选，大范围种草品牌、活动、门店信息，快速提升本地知名度。

1.1 能力总览

能力	一句话说明	典型用法
全域曝量	按人群画像定向，向全城目标人群批量推送广告	新店开业、周年庆、活动推广，扩大曝光覆盖面
精准触达	导入客户手机号，定向推送至指定人群的腾讯 APP	唤醒犹豫潜客、流失老客，反复触达倒逼成交，4S 店最适合

2. 核心能力一：全域曝量

2.1 投放能力

- 投放平台：**微信、视频号、QQ、腾讯新闻、游戏、浏览器等腾讯全生态，可按需求勾选
- 定向支持：**年龄、区域、性别、换季地区、学历、婚恋育儿状态、观看设备型号、投放时段等
- 每日预算：**自定义设置，按日控量

房产中介 / 新房售楼处	楼盘开盘、特价房源活动	投放全城刚需人群	大范围传递户型、优惠，扩大到访客户基数
汽修 / 美容 / 商超零售	店庆、节假日满减活动	覆盖周边社区居民	低成本替代传单、线下海报，持续曝光引流

3. 核心能力二：精准触达

3.1 功能作用

导入客户手机号，合规匹配对应微信账号，定向推送广告至客户所有腾讯 APP；只触达指定人群，无无效曝光；可反复触达犹豫潜客、流失老客、竞品客户，持续强化品牌形象，倒逼成交。



3.2 适配行业与落地场景

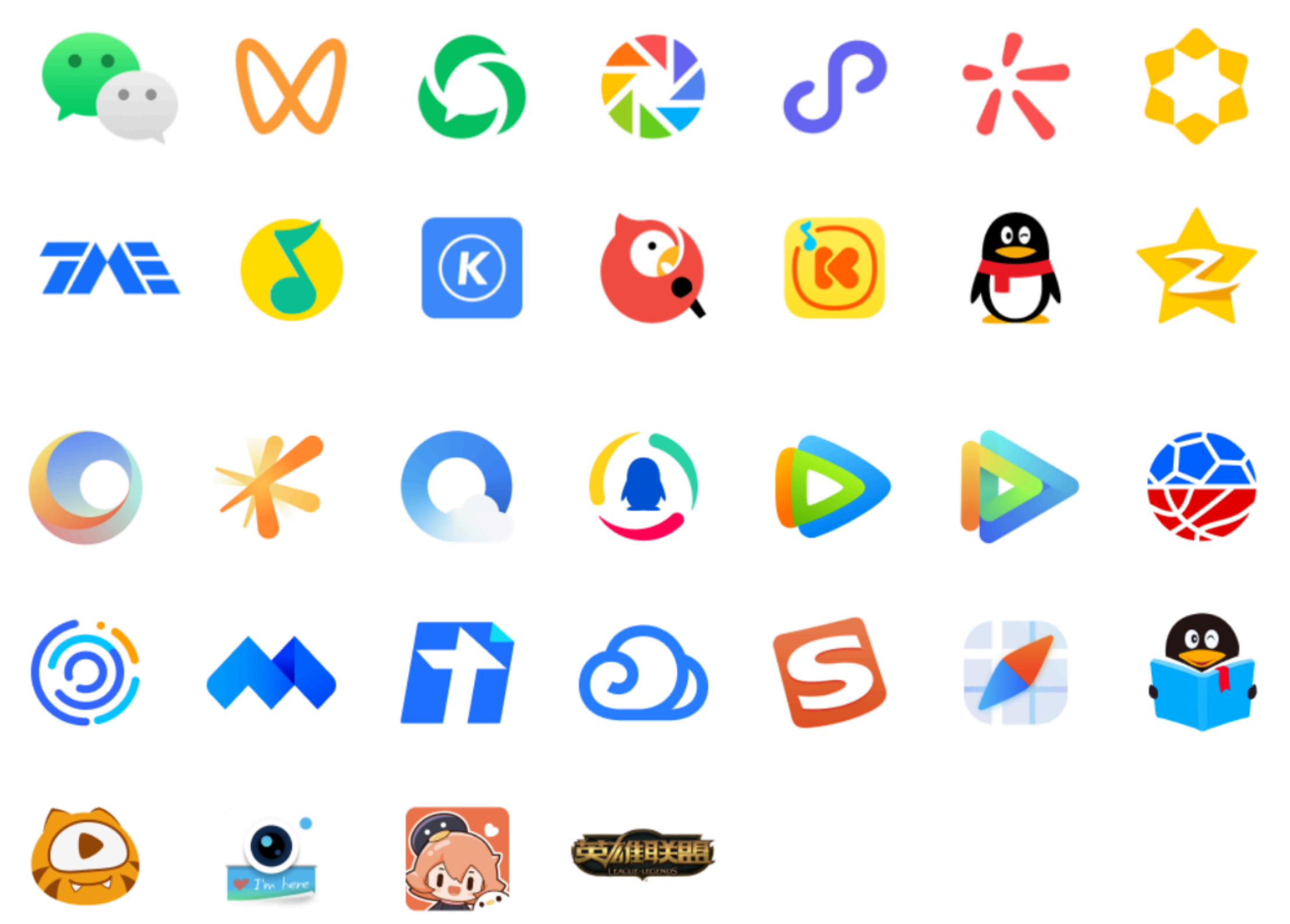
以下行业场景均以"已有客户号码"为前提，对照口径为"目标人群 / 推送内容 / 成交逻辑"三段式。

行业	目标人群	推送内容	成交逻辑
财税代办 / 记账公司	咨询未成交企业老板、新注册企业名单	汇算清缴、注册公司优惠广告	对比服务商时频繁刷到专业服务，打消顾虑提升成交；名单精准拓新
医美整形 / 皮肤管理	线上咨询、到店体验未办卡客户	项目折扣、专场活动	犹豫价格、效果时反复曝光，唤醒消费意向
4S 店 / 二手车行	留过联系方式但未购车的意向客户	新车优惠、置换补贴	对比多家车行时持续触达，优先选择本店

装修设计公司	交房业主、咨询方案未签约客户	设计案例、装修补贴	多家比价阶段高频曝光，提高签单率
招商加盟	留资观望的创业者	扶持政策、盈利案例	纠结加盟品牌时持续种草，加速签约

3.3 客户直观价值

仅有客户电话就能定向推送，不用加微信；针对犹豫、观望客户反复曝光，持续抢占客户注意力，大幅提升犹豫客户成交转化。



4. 两大能力如何选

建议口径：需要"拉新、铺量、打响知名度"优先全域曝量；已有客户号码、需要"唤醒、催单、挽回流失"优先精准触达；预算充足可组合使用，先全域曝量扩大基数，再精准触达收割存量。

业务诉求	推荐能力	原因
新店开业、新品上市、活	全域曝量	面向未知人群广撒网，全城大范围

动造势		曝光
老客唤醒、犹豫客户催单、竞品客户争夺	精准触达	只触达指定人群，反复曝光强化印象
预算充足，拉新与存量同时做	组合使用	先曝量扩大基数，再触达收割转化

5. 合规与授权说明

精准触达依赖客户手机号，号码须为广告主合法取得（如客户主动留资、已授权名单），匹配与推送须符合平台号码包规则及个人信息保护相关要求；对外宣传统一表述为"合法授权取得、合规匹配"。

6. 报价方案

优惠活动：开户费原价 800 元，活动期间统一 300 元开户；套餐按"单价 × 起提量"一次性计费。

6.1 套餐报价表

模式	开户费（活动价）	套餐单价	起提量	套餐费用	总成本
精准触达	300 元（原价 800 元）	0.036 元/次	5 万次起提	1800 元	2100 元
全域曝量	300 元（原价 800 元）	0.012 元/次	20 万次起提	2400 元	2700 元

6.2 费用计算说明

- 总成本 = 开户费（活动价 300 元） + 套餐费用（单价 × 起提量）
- 精准触达：300 + 0.036 × 5 万 = 2100 元
- 全域曝量：300 + 0.012 × 20 万 = 2700 元
- 按原价开户费 800 元计，两档套餐总成本分别为 2600 元 / 3200 元，活动期各立省 500 元。

6.3 选型建议

- **预算有限 / 首次试水：**选精准触达，5 万次起提、总成本 2100 元，适合已有客户号码的存量唤醒
- **追求大范围曝光：**选全域曝量，20 万次起提、总成本 2700 元，单次成本仅为精准触达的 1/3，适合拉新铺量

连云港爱卡科技有限公司

