



“钢材超市” 小程序获取询价订单 攻略第二版

适用公司：园区内钢贸商

编辑日期：2018 年 11 月 17 日

服务团队：钢铁世界电商团队

客服电话：400-800-8333

目 录

一、 如何从互联网渠道获得询价订单?	1
二、 什么是“钢材超市”小程序.....	2
三、 园区有多少公司开通? 已超过 200 家公司免费开通.....	3
四、 想看别人怎么推广? 转发小程序抢红包活动效果总结.....	4
1、 活动期间参与转发的商家收到的询价意向趋势.....	4
2、 超过 150 家公司参与, 平均每公司获得买家关注 558 次.....	5
3、 干货: 参与转发活动且推广最到位的商家小程序效果剖析.....	5
(1) 小程序关注度提高, 个别公司的买家关注量最高峰超过 3500 次/周.....	5
(2) 小程序标配功能: 360° 公司全景, 让买家知道“您”是可信任的.....	7
五、 “钢材超市”小程序效果有哪些? 如何查看使用?	9
1、 来自小程序的互联网买家访问量稳步上升.....	9
2、 “附近的小程序”出现公司小程序.....	9
3、 可通过微信、微信群转发来提升买家体验.....	10
4、 开通之后如何使用.....	11
(1) 将小程序转发到微信群.....	11
(2) 在小程序发动态并转发.....	15
(3) 印刷名片时增加您公司的小程序码.....	17
六、 如何免费开通.....	18
1、 联系采购管家或者拨打平台客服热线预约免费开通.....	18
2、 我们接下来的推广计划.....	18
七、 关于小程序的背景.....	19

一、如何从互联网渠道获得询价订单？

互联网传播渠道主要为以下几种：搜索引擎（百度搜索为代表）、微信互联网（小程序为代表）、自媒体（今日头条为代表）、门户网站（新浪网为代表）、共享 WiFi（商场 WiFi 为代表）、电子邮箱（网易邮箱为代表）。

其中，**微信互联网用户月活跃已超过 10 亿**，根据 2017 年的微信报告，90% 的使用用户每天至少登录刷微信半小时。微信，几乎渗透到各行各业、大多数人的生活和工作当中。

毫无疑问，谁能充分利用好微信工具，谁就能掌握机遇。自从 2017 年 1 月微信推出小程序功能以来，小程序的开发数量在不断增加，截至 2018 年 3 月，小程序数量已超过 60 万个，60% 的人每天使用小程序 6 次以上。如何利用小程序来获取订单，是我们要重点研究的课题。



“钢材超市”小程序获取订单流程：

开通小程序--->完善公司和产品资料--->开通公司 360° 全景--->每天转发小程序到朋友圈和微信报价群--->潜在买家见到小程序--->打开小程序并联系业务员--->获得询价、订单--->成为复购率高的老客户

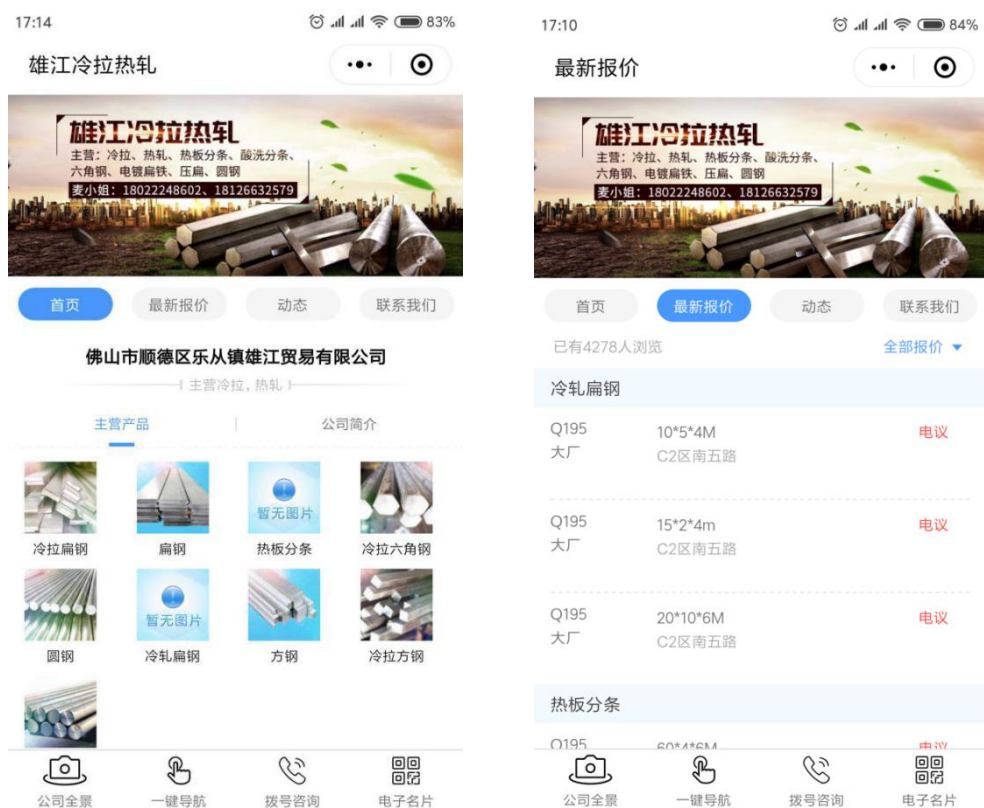
二、什么是“钢材超市”小程序

简单来说，这是一个基于微信生态，打通公司 360° 全景和报价版块，是钢铁世界网推出的方便业务员和新老客户沟通时体现公司现货库存实力的全新功能，是获得互联网渠道询价订单的重磅工具。

以雄江公司为例，微信扫一扫小程序码即可体验噢。扫一扫，点一点，理解更直观。



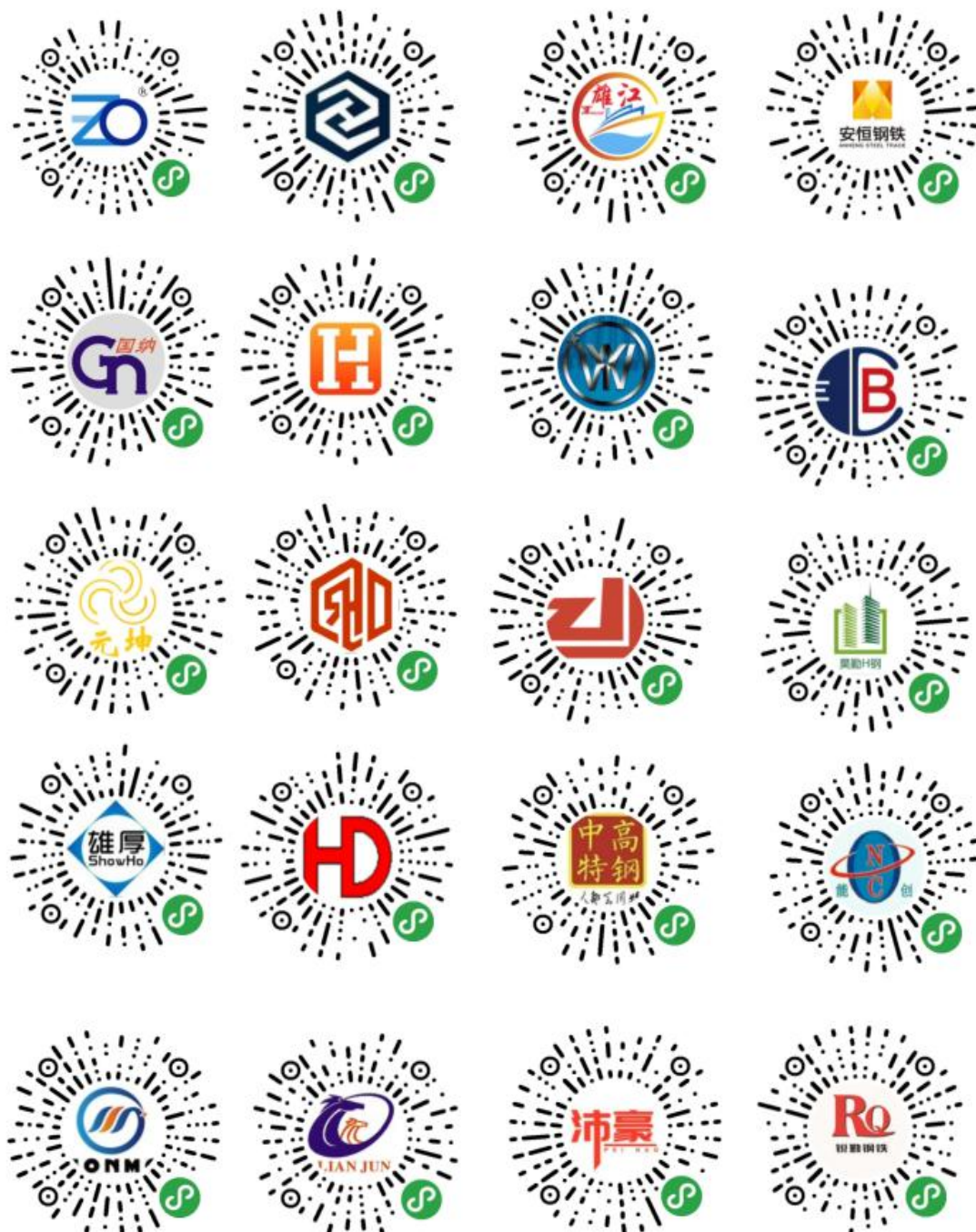
(微信扫一扫 雄江小程序码)



(雄江公司小程序界面)

三、园区有多少公司开通？已超过 200 家公司免费开通

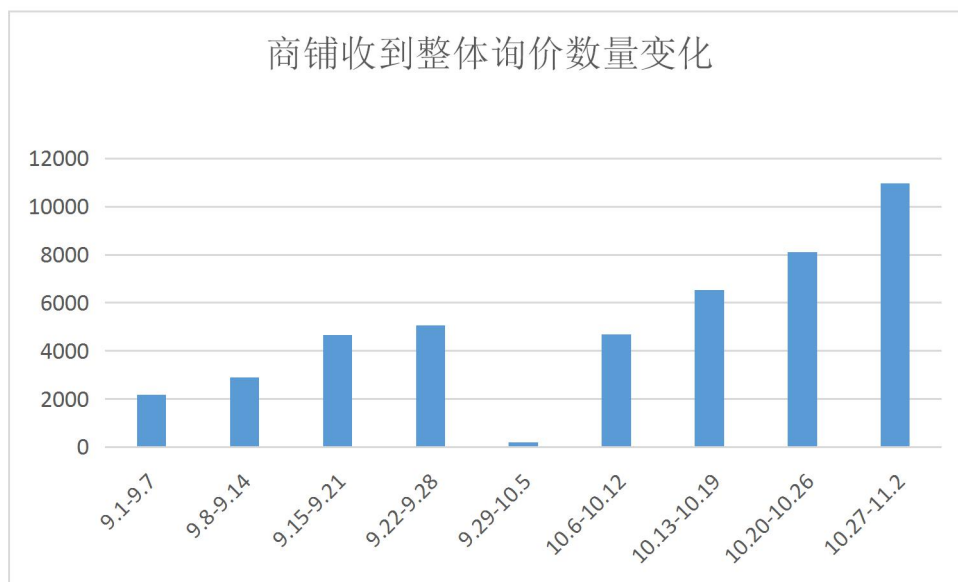
钢材超市小程序在 2018 年 4 月开始启动开放商家**免费入驻**流程，入驻商家现已超 200 家，而 9 月份只是 100 家，通过微信小程序搜索“钢材超市”可见，部分名册如下：



（微信扫一扫小程序码即可查看已开通商家案例）

四、想看别人怎么推广？转发小程序抢红包活动效果总结

1、活动期间参与转发的商家收到的询价意向趋势



询价=订单

2、超过 150 家公司参与，平均每家公司获得买家关注 558 次

活动简介：

为促进园区公司业务员充分学习如何利用微信小程序来推广业务获取询价订单，特举办本次线上活动。凡是转发所在公司的“钢材超市”小程序到钢铁交流群即可有机会参与现金红包抽奖。平台投入经费大，进一步提升了业务员对小程序的认识。

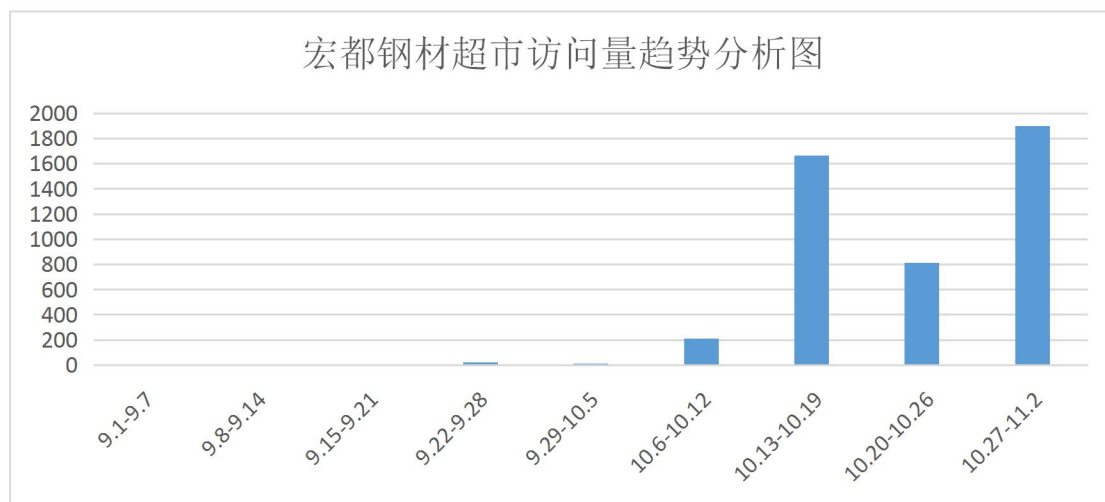
活动期间小程序整体访问量方面，10 月 83818，平均每家公司的小程序获得潜在买家关注量为 558 次（意味着电话咨询量增加）。

3、干货：参与转发活动且推广最到位的商家小程序效果剖析

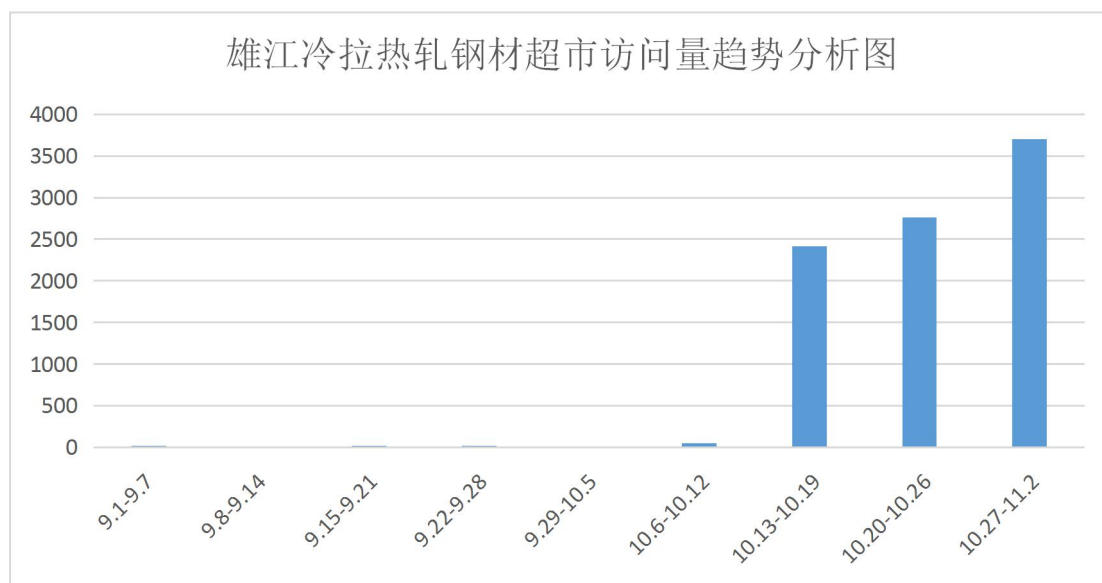
75%已开通小程序的公司积极参与本次活动，尤其以雄江、宏都、万添、达荣、潮博等表现突出，通过活动有力的提升了访问量，为询价订单的转化奠定了坚实基础。

（1） 小程序关注度提高，个别公司的买家关注量最高峰超过 3500 次/周

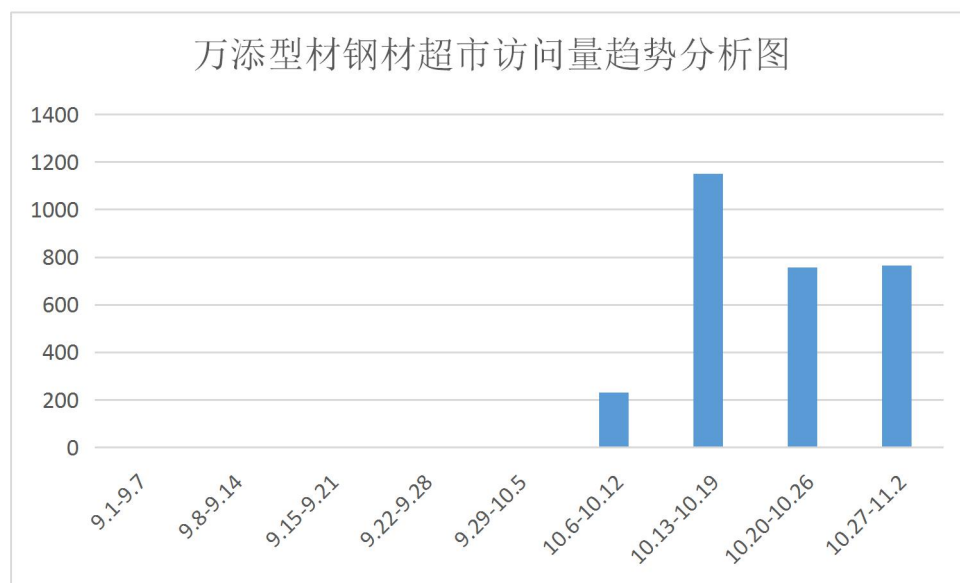
① 宏都公司：买家关注量最高峰接近 2000 次/周



② 雄江公司:买家关注量最高峰超过 3500 次/周



③ 万添公司:买家关注量最高峰逼近 1200 次/周

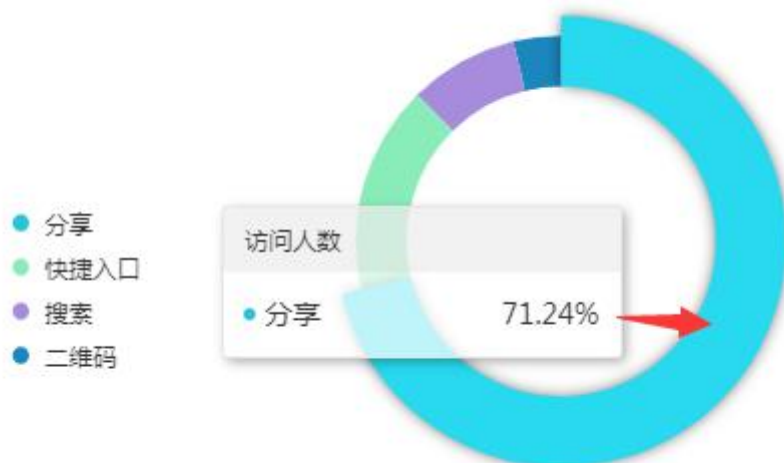


从上面几种图表可看出,访问量的变化是非常大的,成几何增长。**为什么他们能获得这么多的潜在客户关注呢?有什么技巧?**(以上数据来源于小程序公开数据)

由于钢铁行业是个低关注度的行业,小程序在微信得到的流量也是有限的,所以要靠我们自己多去转发曝光自己公司的小程序才可以获得更多的访客。

在活动开始后,商家积极转发小程序到群,就有更多潜在买家点击,提升访问量,进入小程序后可点击查看门店 360° 全景,了解门市库存实力,进而提升询价量,分享小程序就是默默地将公司实力、名片展示给供应商!

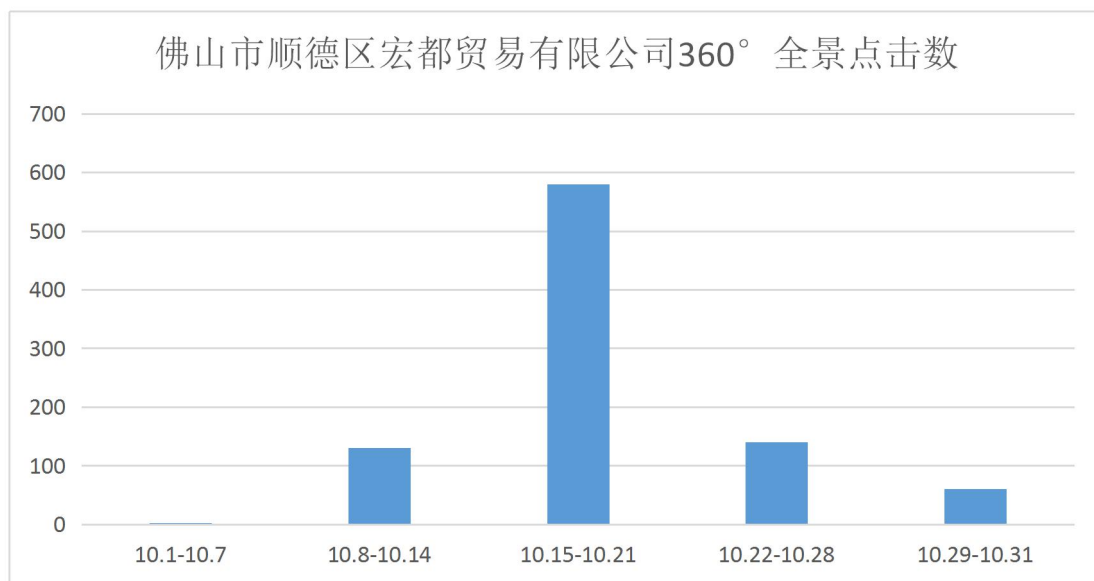
根据数据分析，可以看出大部分用户是通过转发分享的消息卡片进入的，也就是指分享小程序到微信群是有非常大的作用的。



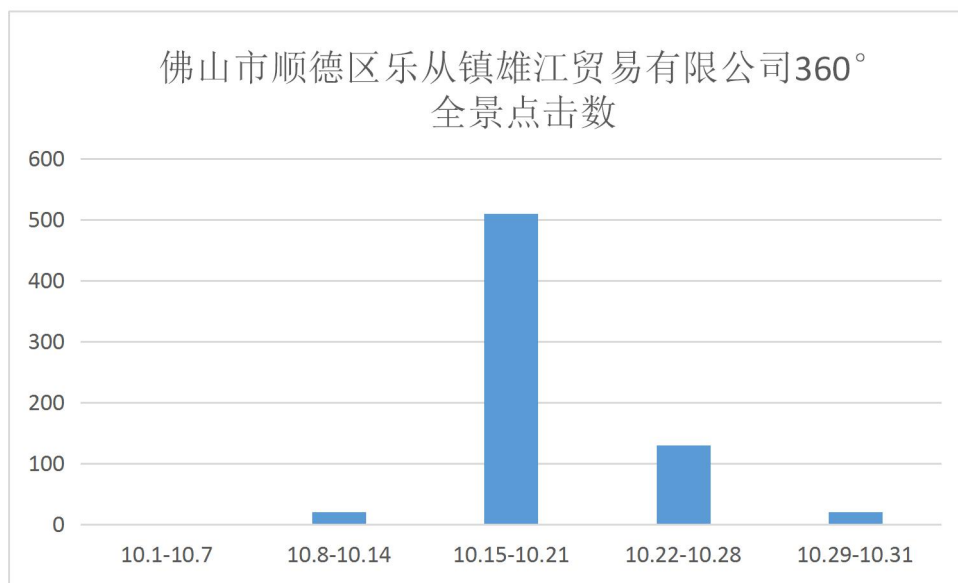
(2) 小程序标配功能：360° 公司全景，让买家知道“您”是可信任的

据统计工具显示，小程序访问量提升后，360° 公司全景的点击数也在同步增长，说明客户查看产品报价后，会深入了解库存规模和公司是否真实存在、可信。让我们一起来看看有哪些变化~

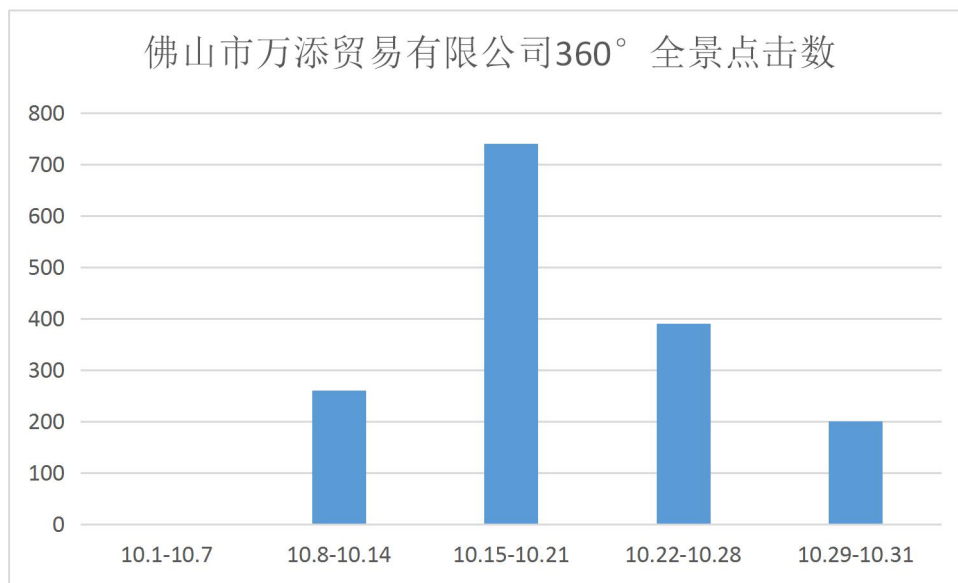
① 宏都公司：



② 雄江公司:



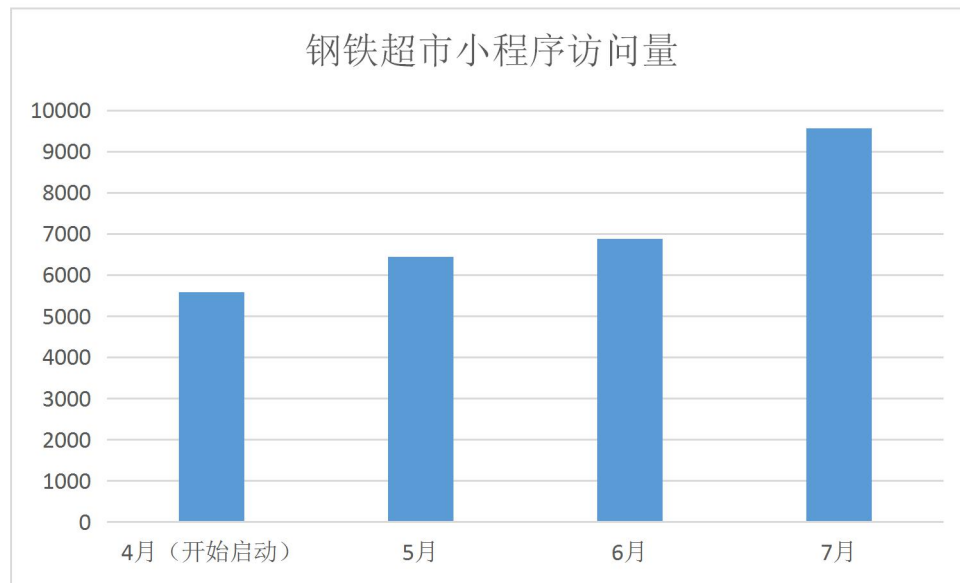
③ 万添公司:



五、“钢材超市”小程序效果有哪些？如何查看使用？

1、来自小程序的互联网买家访问量稳步上升

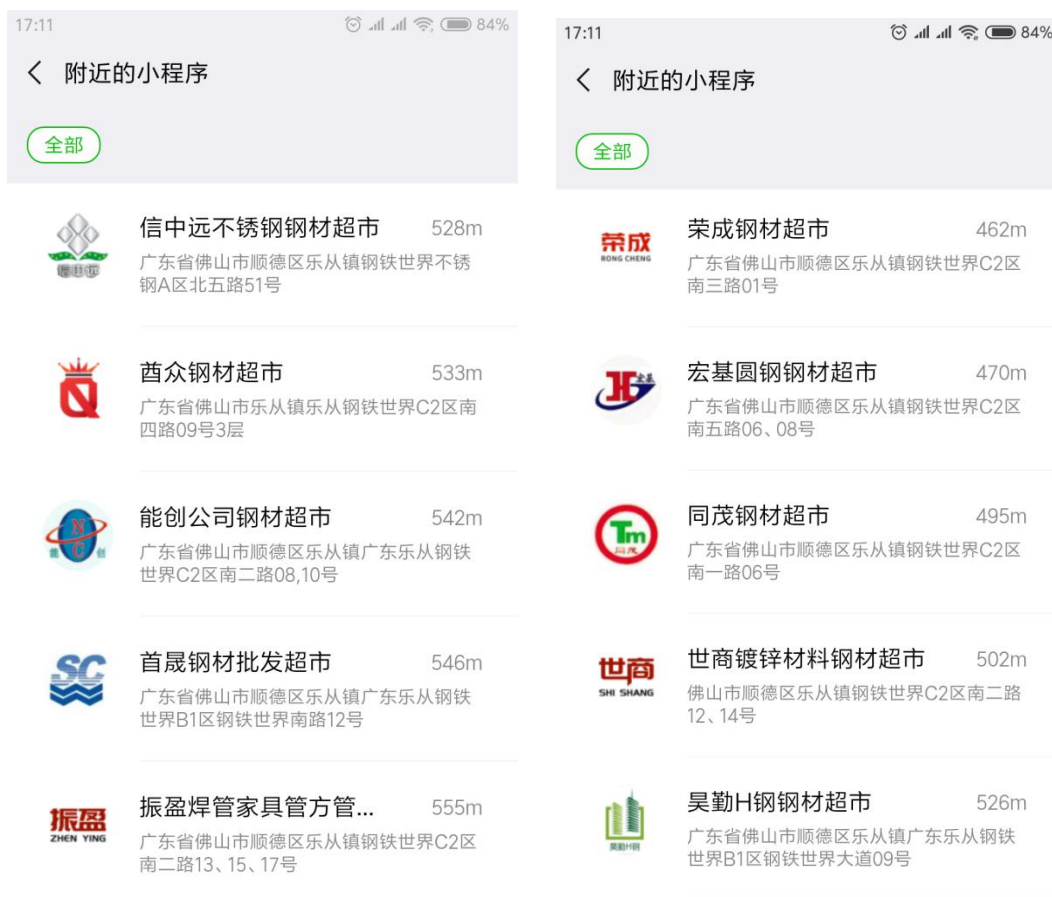
客流量上升对公司来说意味着什么？意味着可以提升来自互联网的买家咨询量。截至7月，小程序整体的互联网客流量稳步上升中，如下图所示：



(数据来源于钢铁世界电商大数据中心)

2、“附近的小程序”出现公司小程序

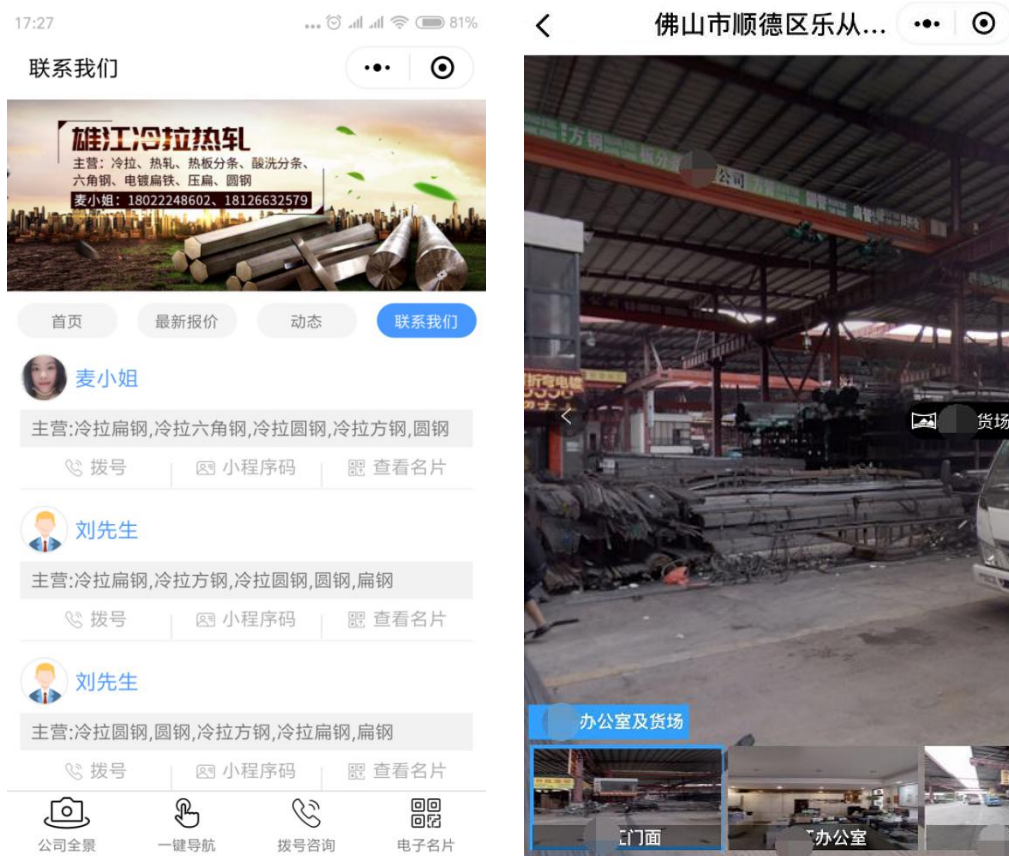
第一次来到园区的买家，由于对园区不熟悉，这时候只要打开微信，就在附近的小程序可以看到商户的店，进入商户的店浏览到商品，按照定位即可迅速找到供应商，那做了小程序的商家可谓是捷足先登。



(打开 微信-发现-小程序，即可找到附近的小程序)

3、可通过微信、微信群转发来提升买家体验

在网络上获取新客后将小程序转发给客户上即可方便地查看店铺商品、联系方式、动态，也可以一键导航到门店。迅速将实体门店面貌展示给网络顾客，增强客户信赖度，提升客户购货体验。



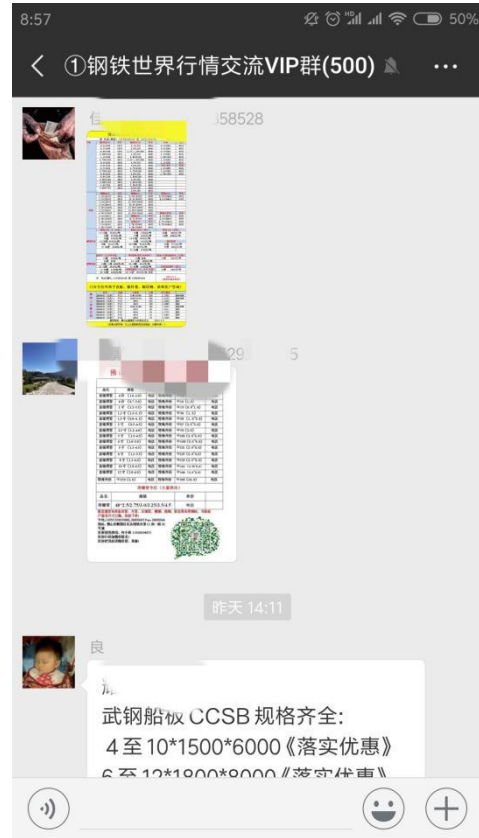
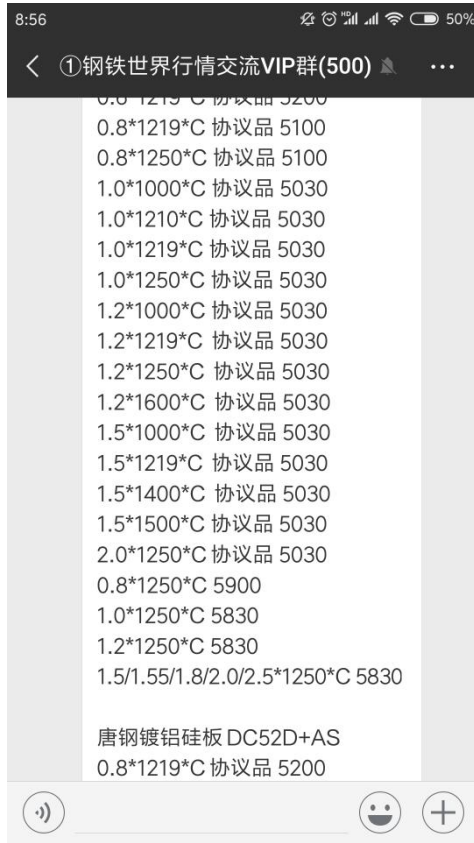
(业务员名册以及 360° 全景功能界面)

4、开通之后如何使用

(1) 将小程序转发到微信群

作用：将小程序转发到微信群，替换原始的、不便于客户收藏的“截图报价”方式。

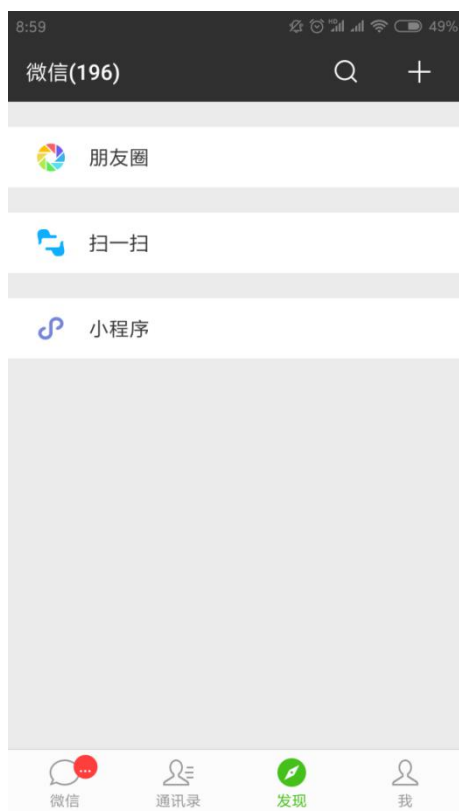
很多人现在的报价方式：



有没有更美观、更实用的、还可以让客户看过一次即可留在客户微信列表中以备下次查看？
请看下面“华记钢材”案例，美观、使用、方便，相不想拥有？



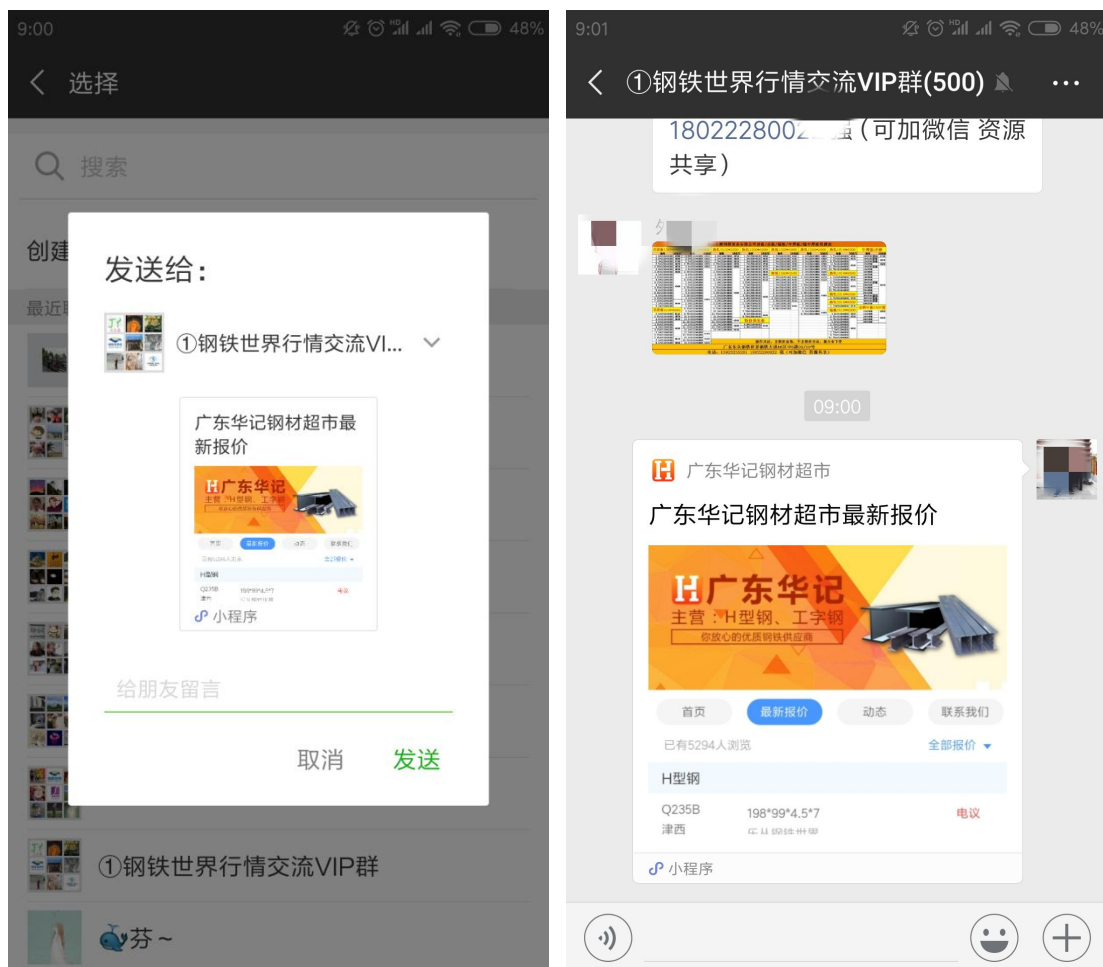
那么，怎么才能使用这个**小程序版的电子资源单**呢？很简单，第一步，打开“微信-发现-小程序”，通过搜索公司名称找到您公司的小程序（**备注：搜索不到您公司的小程序说明可能还未开通，免费开通请联系平台客服 400-800-8333**）。



第二步，点击打开小程序找到“最新报价”，通过右上角“转发”功能即可转发到潜在的客
户微信群。



最后一步，转发到群，这是最优雅也是最有效果的一步，然后，等待客户咨询吧。**诀窍，发更多的潜在客户群。**



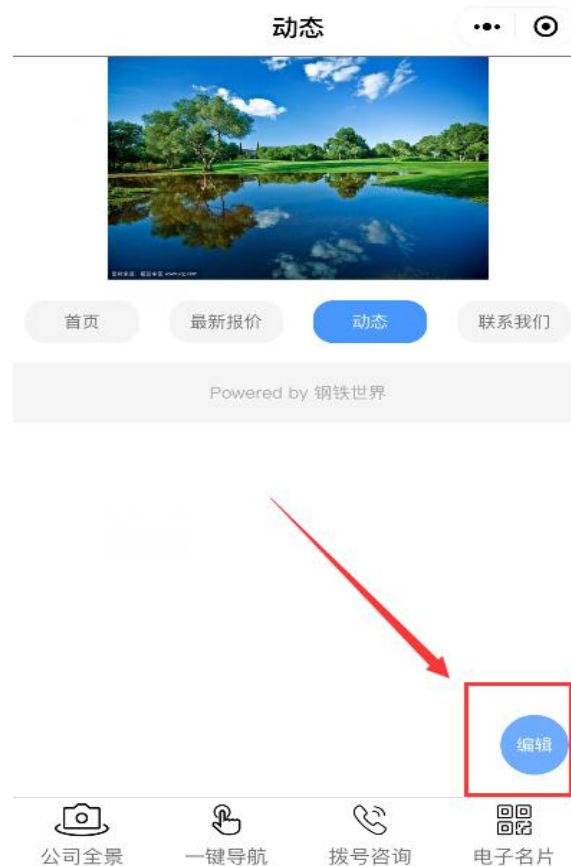
(2) 在小程序发动态并转发

将小程序码分享到朋友圈，经常在小程序里发动态，加强互联网曝光。微信的朋友圈动态很容易发，这个小程序怎么发动态呢？答案是很简单！

第一步，增加发布权限。在卖家中心的店铺设置找到动态编辑，在输入框里输入您想设置的动态编辑人员的微信昵称，系统会自动给出匹配。

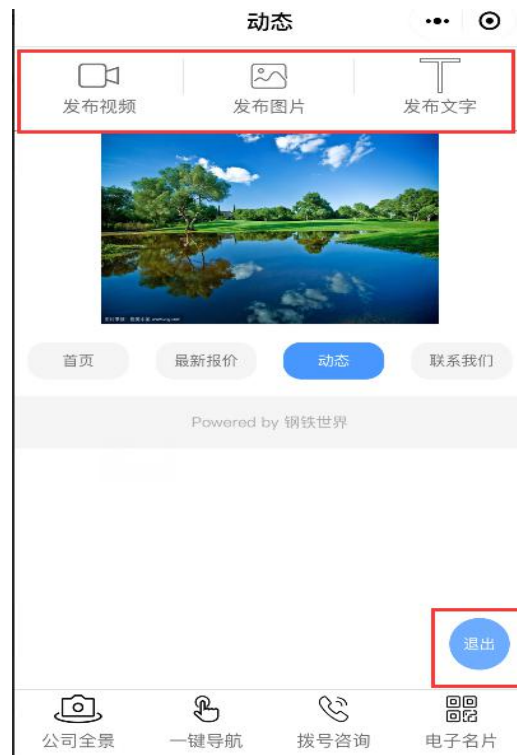


第二步，设置成功后，您就可以使用这个微信账号打开您的钢材超市。此时钢材超市的动态页面的右下角，会多出一个【编辑】按钮。



第三步，点击它可以进入编辑模式。编辑模式的顶部有发布信息的入口，底部有退出编辑模

式的按钮。现在可以发布动态了，视频、图片、文字，都可以发布，让更多的买家了解您公司的最新动态。



(3) 印刷名片时增加您公司的小程序码

作用：公司的业务员名片在印刷时添加您公司的小程序码，这样客户可以扫码进入商铺小程序进行浏览商品报价、商家动态，更方便下一次买货。

六、如何免费开通

1、联系采购管家或者拨打平台客服热线预约免费开通

采购管家：A 区/郭永泉/18025867277 B 区/何思健/15627712591
C、F 区/梁洪宇/15919016700

客服电话：400-800-8333



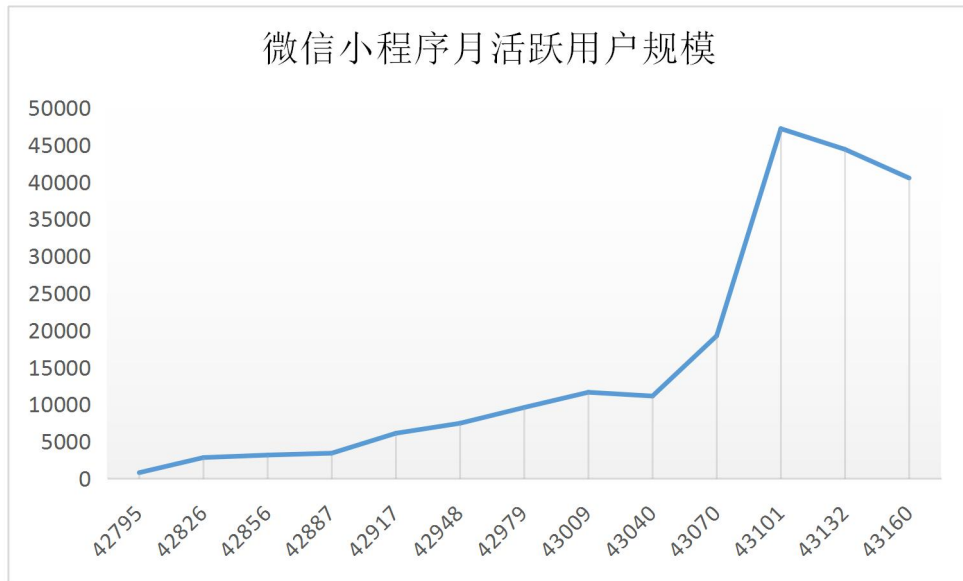
客服微信：

2、我们接下来的推广计划

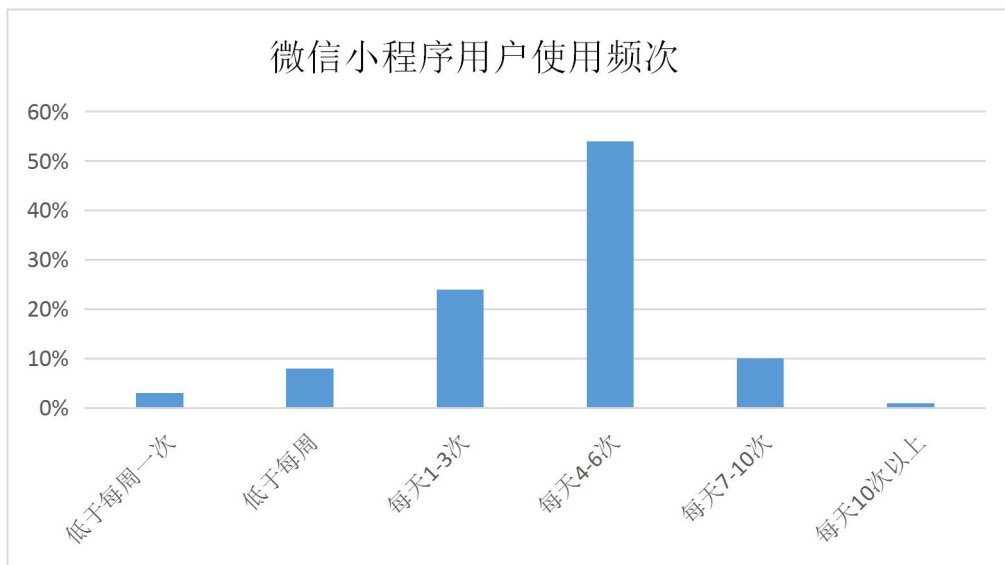
- A、电商平台官方客服微信朋友圈宣传（超过 2000 位采购商粉丝）
- B、微信 SEO 技术提升小程序搜索排名（搜索公司和主营产品排在前面增加曝光）
- C、钢铁世界网园区钢企大全以及商家网络商铺增加小程序码（更多采购商可以看到）
- D、钢铁世界园区广告位宣传（更多采购商可以看到）
- E、**即将推出：**小程序资源单，可将报价资源私有化、公有化发送给不同的客户。财富资源单、订单滚滚来。

七、关于小程序的背景

当你还只是通过线下做着熟客生意的时候，你的同行已经在使用电子商铺获取线上新客；当你开始使用电子商铺的时候，你的同行已经开始使用钢材超市小程序来增加曝光了。马云说：“站在风口上，猪也会飞起来！”大润发创始人离职时说：“战胜了所有对手，却输给了时代。”在互联网时代，要跟上互联网的步伐，就必须不断尝试新事物，紧跟时代的潮流，**微信月活跃用户现已达 10 亿**，而腾讯大力开发的小程序功能的用户量在将来又怎么可以小觑？



(数据来源于小程序公开数据)



(数据来源于小程序公开数据)