

企业如何从0-1实现 无成本直播营销？

「 卫瓴科技线上直播实战分享 」

引言

受疫情影响，线下活动频繁出现改期或取消的情况，企业营销人开始将重点向线上直播转移。直播拥有受众广、传播强、成本低等特点，2C企业决策周期短，通过直播可以快速成单、快速建立品牌认知。相比2C企业，2B企业决策周期长，通过直播可以进行品牌传播，引导加微入私域，实现潜客孵化。越来越多的企业完成了从思考“要不要做直播”到“怎么做好直播”的转变，卫瓴科技作为直播的受益者，通过直播实现了高效的品牌传播、线上获客和潜客孵化。

在探索直播营销的过程中，卫瓴科技选择视频号直播作为开端，在实践后发现，视频号无法满足多种直播形式的需求，无法进行自定义界面布局，无法实现所有直播回放云分享等痛点，于是我们开始寻找解决方法，经过不断迭代，探索出“腾讯会议+OBS+视频号”的新型稳定直播模式，通过该模式不仅解决了上述直播痛点，并且总结出一系列直播注意事项和直播营销获客方式，特此分享经验。希望能帮助“正在探索直播最佳路径”的企业减少探索成本，同时帮助思考“怎么做好直播”的企业实现零成本高质量的直播。

目录

01 如何搭建视频号直播间？

- 01 不借助其他工具，视频号直播可以实现哪些直播形式？
- 02 单用视频号进行直播，有什么痛点？
- 03 解决方案：采用腾讯会议+OBS推流至视频号直播

02 直播前如何预告直播、获取直播报名？

- 01 视频号如何预告直播？
- 02 如何收集报名直播的受众信息？
- 03 如何判断客户是否关注直播活动？

03 直播中如何切换场景、加强互动、有效获客？

- 01 如何通过OBS实现直播中多场景的切换？
- 02 视频号直播过程中，如何加强与观众的互动？
- 03 视频号直播过程中如何获取潜在客户？
- 04 视频号直播结束前，如何预告下一场直播？

04 直播后如何获取直播回放、复盘直播、筛选意向客户？

- 01 如何获取和传播直播回放？
- 02 视频号直播复盘的数据分析有哪些维度？对于视频号涨粉有无帮助？
- 03 如何将直播间的互动情况、关键信息同步给其他部门？
- 04 如何在直播加微潜在客户中筛选出有效线索？
- 05 如何掌握直播社群中各个成员的动态和意向？

附 直播平台功能对比分析表

四款直播平台功能对比分析表

一、如何搭建视频号直播间？

(一) 不借助其他工具，视频号直播可以实现哪些直播形式？

1、单人直播（无需演示PPT）

(1) 使用场景：单人直播（无PPT）形式在企业直播中较少出现，在ToC带货直播中较为常见。企业直播中，单人直播的形式较适用于：干货/观点分享、演讲式直播、直播间互动聊天型直播。

(2) 小Tips：如何开启视频号直播？

移动端或者PC端进入视频号 > 点击发起直播 > 更换直播封面、填写直播主题、设置直播分类和观看人群 > 开始直播

2、单人直播+PPT演示

(1) 使用场景：使用视频号进行直播时，嘉宾经常会通过PPT演示来表述观点、分享干货。使用PC端进行视频号直播时，建议使用横版PPT进行分享；使用移动端进行视频号直播时，建议使用竖版PPT进行分享。竖版的PPT可以使观众在观看直播时，浏览的文字内容更清晰，且竖版PPT相较于横版也更美观。

(2) 小Tips：如何制作竖版PPT？

- ①设计一张尺寸为9:16的品牌背景图；
- ②在WPS中将PPT的页面设置为“全屏显示16:9，竖版”；（路径：设计——页面设置）
- ③将尺寸为9:16的品牌背景图应用于PPT全部背景中；
- ④留出中间位置撰写PPT演示内容；
- ⑤PPT撰写完毕后，发送给视频号绑定的微信，而后应用于视频号直播中。（开启后，点击右下角，点击“文件演示”）



视频号直播文件演示操作路径

3、双人直播：视频号连麦互动

双人直播使用场景：嘉宾访谈、话题讨论、企业联动、对话客户等。

(1) 如何开启双人直播？

方式一：【与观众连麦】进入直播间的观众可以发起语音连麦或视频连麦的申请，视频号主播通过后，双方即可实现视频或语音连麦。

方式二：【与主播连麦】双方主播同时在线，一方主播通过搜索邀请另一方主播，即可实现视频或语音连麦。

(2) 两者连麦的区别和注意点：

【与观众连麦】的直播形式，申请连麦方（即观众）是无法设置直播主题和封面的，并且将直播间转发推广时，转发的是主播的直播间，无法转发出自己的视频号直播间。

【与主播连麦】的直播形式，双方都可以设置直播主题和封面，直播间进行转发推广的话都是可以转发出各自的直播间。



4、双人直播：PPT演示+双人连麦互动

(1) 使用场景：为了使直播内容更加丰富，可以将直播分为两部分，前半部分为主播个人演示PPT给观众分享干货，后半部分为双方主播连麦互动。两部分的时长均等，内容多样，吸引观众。

(2) 小Tips：在一场直播里，既单人分享PPT，又进行两人连麦互动时，建议使用竖屏的摄像头，横屏摄像头连麦仅展示画面中间区域，直播画面两侧则被裁剪。



30分钟PPT演示-干货分享



30分钟对话客户-连麦互动

【Willing Talk VOL.1直播截图】

5、多人直播：多人连麦（无需演示PPT）

使用场景：通过连麦方式开启多人直播模式，在直播过程中可以根据直播形式开启或者关闭摄像头，比如FM形式（电台直播）则可以关闭摄像头，圆桌讨论或者嘉宾访谈的形式则可开启摄像头进行直播。

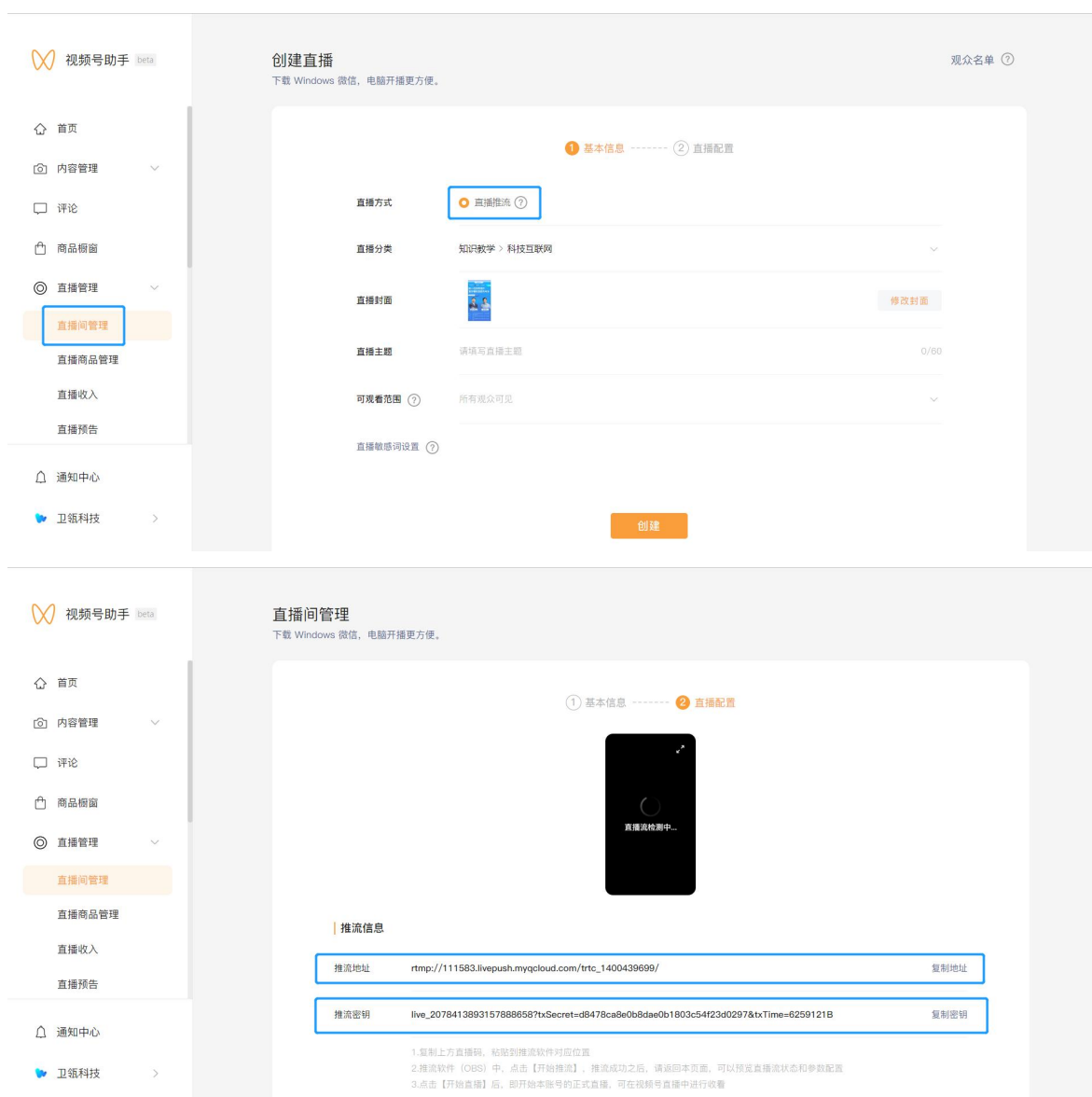
(二) 单用视频号进行直播，有什么痛点？

- 1、无法进行多人直播+多人PPT演示；
- 2、视频号直播界面无法自定义布局；
- 3、视频号直播无法使用虚拟背景；
- 4、视频号直播，如果是连麦形式，无法获取直播回放；
- 5、如若企业的直播嘉宾经常更换，则不同的直播嘉宾需要登陆视频号所绑定的微信才能进行直播，更换设备需要验证身份的流程较为繁琐，操作不便。

(三) 解决方案：采用腾讯会议+OBS推流至视频号直播

1、视频号如何开启推流直播？

视频号直播推流操作路径：「视频号助手」>直播管理>直播间管理>直播推流>创建>复制推流地址和推流密钥>填写在各大可以进行推流的直播平台（如腾讯会议、小鹅通、OBS、保利威等）进行推流，即可开启视频号的推流直播。

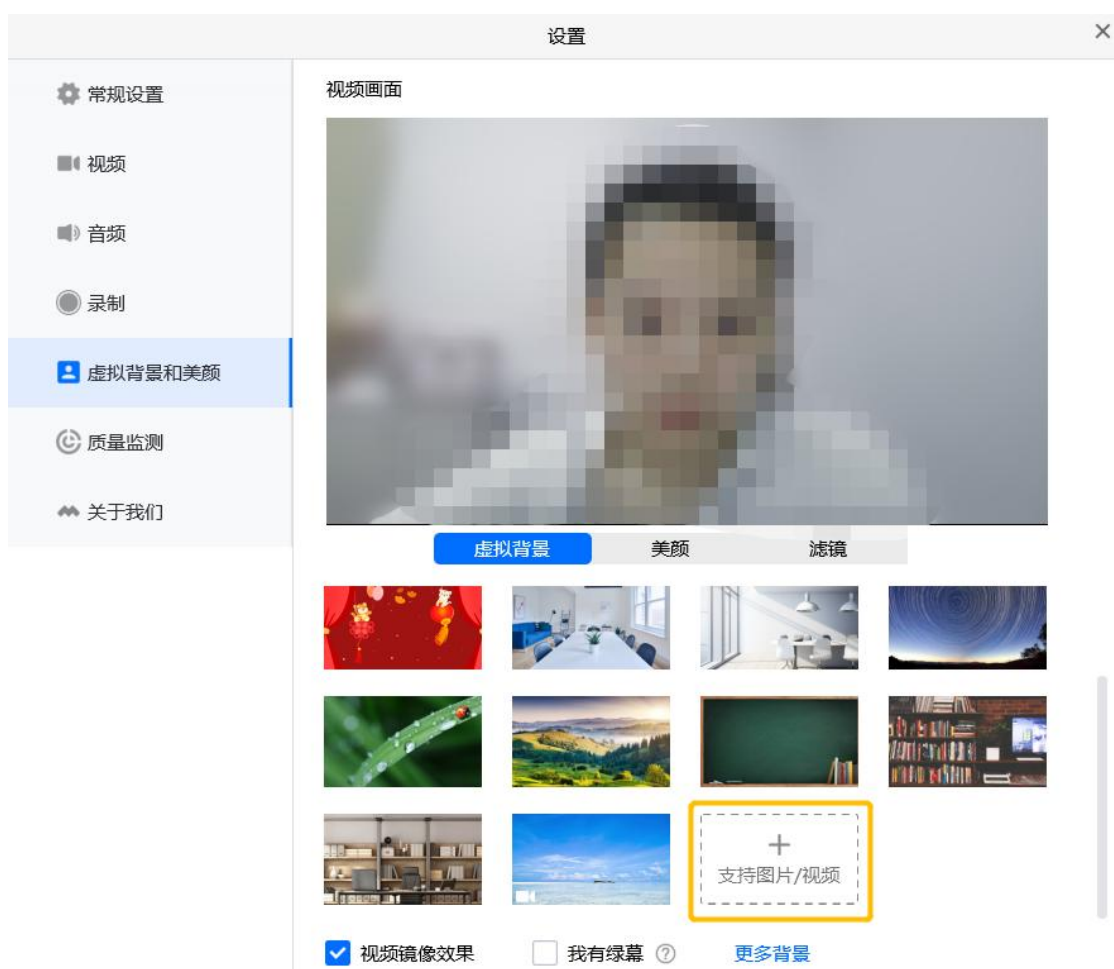


2、为什么要选择使用腾讯会议获取直播画面？

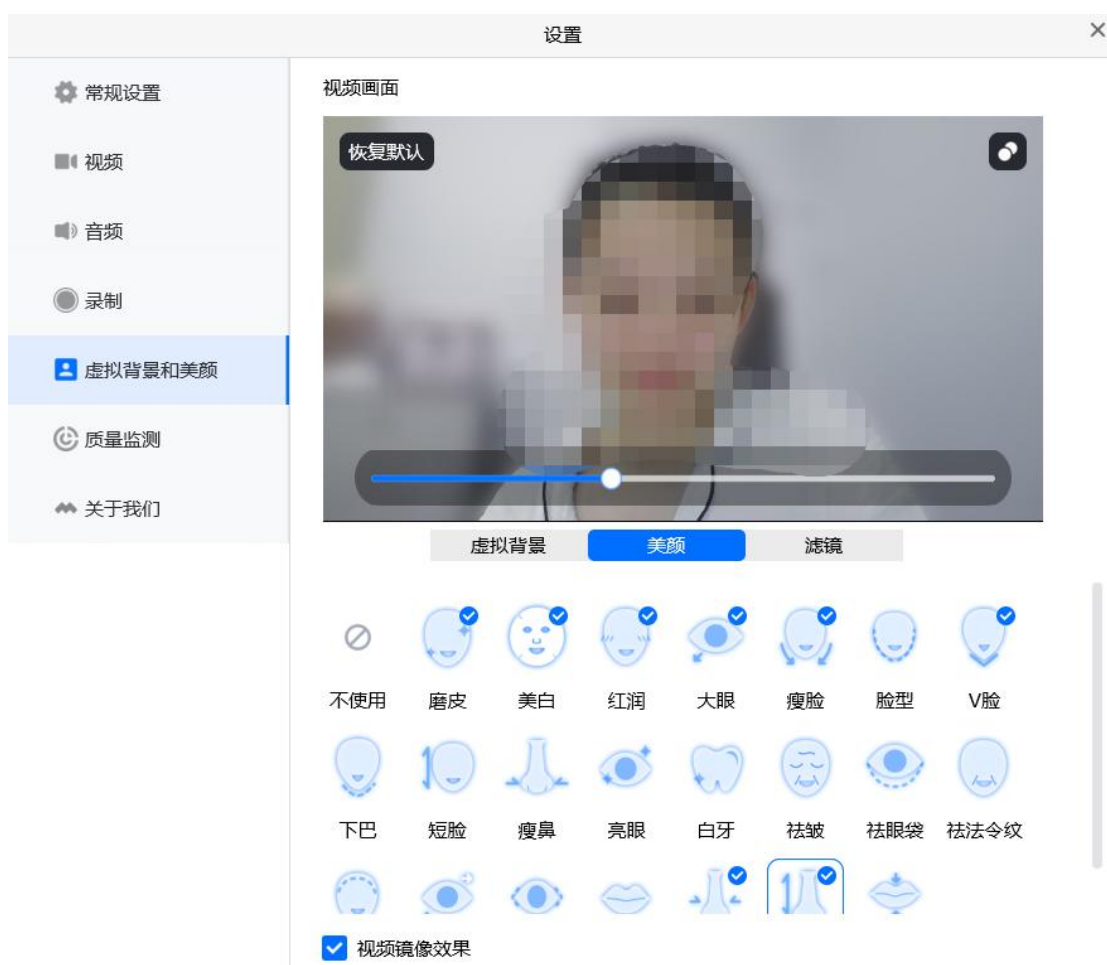
腾讯会议是腾讯云旗下的一款音视频会议软件，于2019年12月底上线。具有300人在线会议、全平台一键接入、音视频智能降噪、美颜、背景虚化、锁定会议、屏幕水印等功能。该软件提供实时共享屏幕、支持在线文档协作。

(1) 背景虚化：在PC端直接进入“设置”，选择“虚拟背景”进行设置；移动端进入腾讯会议之后选择更多，同样在“虚拟背景”中设置。

(2) 自定义背景：腾讯会议不仅支持图片背景，还支持自定义视频背景。图片规格：16:9，jpg/png/bmp/jpeg，4K分辨率，最大20M，视频规格:mov/MP4，1080P，无大小限制。



(3) 美颜功能：满足基本美颜需求。



(4) 多种布局：腾讯会议支持多种视图及同框模式。



3、为什么要选择腾讯会议+OBS推流至视频号直播的形式？

腾讯会议本身的画面也可以直接推流到视频号，能支持多种直播形式，但是腾讯会议直接推流到视频号美中不足的是无法进行自定义界面的布局，无法设置9:16竖版直播背景图。

通过腾讯会议+OBS推流至视频号，则能解决这一痛点。OBS作为直播通路，可以实现直播自定义界面的布局——将腾讯会议的画面捕捉到OBS中，通过建立场景、画面，调整直播间布局，获取视频号直播所需的服务器地址和密钥，来进行直播推流。完成后即可开启视频号直播，分享人、主持人、对话嘉宾都可以在腾讯会议中进行沟通和分享。

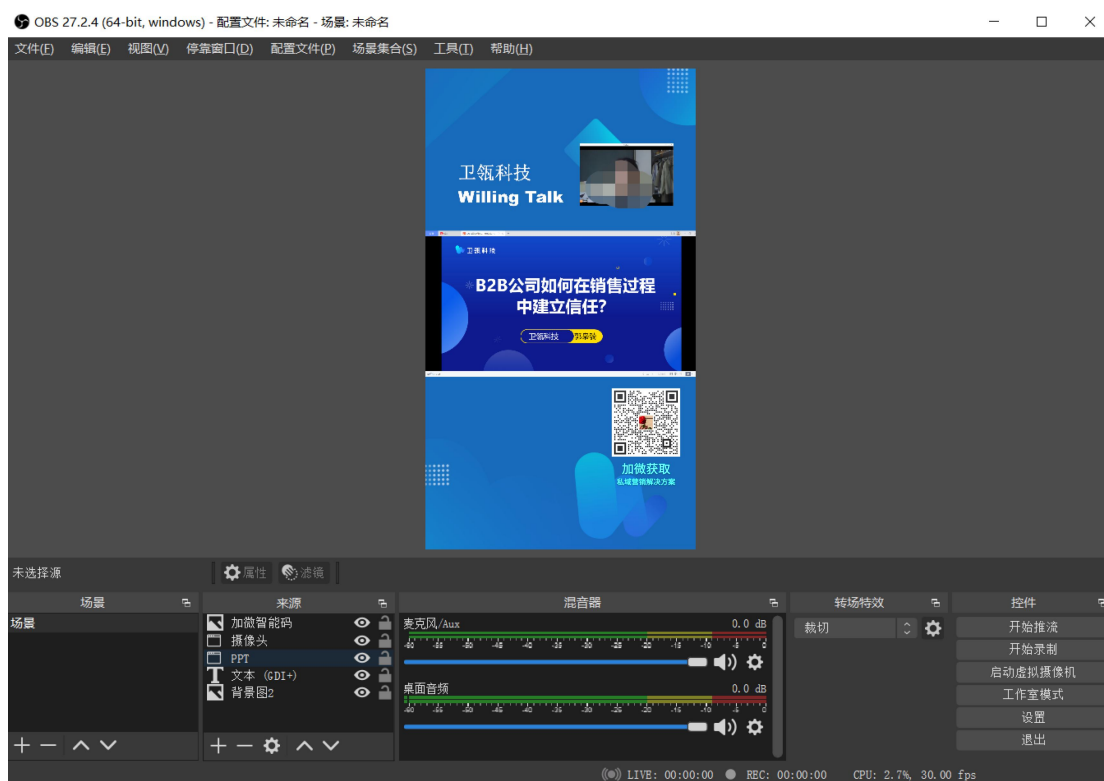


操作方法（以单人直播+PPT形式为例）：

a. 腾讯会议发起会议，开启视频，共享屏幕，后台技术人员同步进入腾讯会议中。



b. 后台技术人员打开OBS，设置场景，在场景中增加“来源”，使用的摄像头和PPT来源需要从腾讯会议中捕捉。背景图可以设计一张含有公司品牌元素的图，置放在底部，在画面空白处还可以写上直播系列名、挂上引流入微的二维码等各种自定义界面布局。



c. 从视频号直播后台中获取推流的地址和密钥，填写在OBS中，即可正式推流，然后在视频号直播后台正式开启直播。



d. 在视频号直播过程中可以推送企业名片，同时也可以OBS界面中可以设置智能码，观众通过点击企业名片或者扫描智能码可以一步直达业务人员企微，同时观众会在第一时间接收到欢迎语，并被自动打上“直播”来源的标签。

4、通过腾讯会议+OBS推流视频号直播的注意点：

(1) OBS在多平台进行推流时，需要下载多推插件。

(2) 如果主播在腾讯会议中播放视频，由于网络和电脑性能较差，可能会导致视频号观众端出现视频卡顿问题，影响观众观感；如需播放视频，可以通过OBS播放视频并提前测试。（无需主播在腾讯会议中播放视频）；如需主播播放视频，需要注意网络和电脑性能，提前测试。

(3) 主播由于在腾讯会议中进行演讲，而腾讯会议又无法捕捉视频号中的评论和弹幕，所以主播需要另放一架手机观看直播，对视频号直播间的评论进行回复。

(4) OBS支持自定义界面布局，需要操作人员分窗口来捕捉腾讯会议画面，且需要调整各个窗口的大小，当腾讯会议的界面有任何变动时，都会影响OBS的传输，所以场景一旦固定尽量减少调整。



「 欢迎扫码加微咨询详细操作方法 」

(在操作过程中有任何疑问也欢迎加微咨询哦)

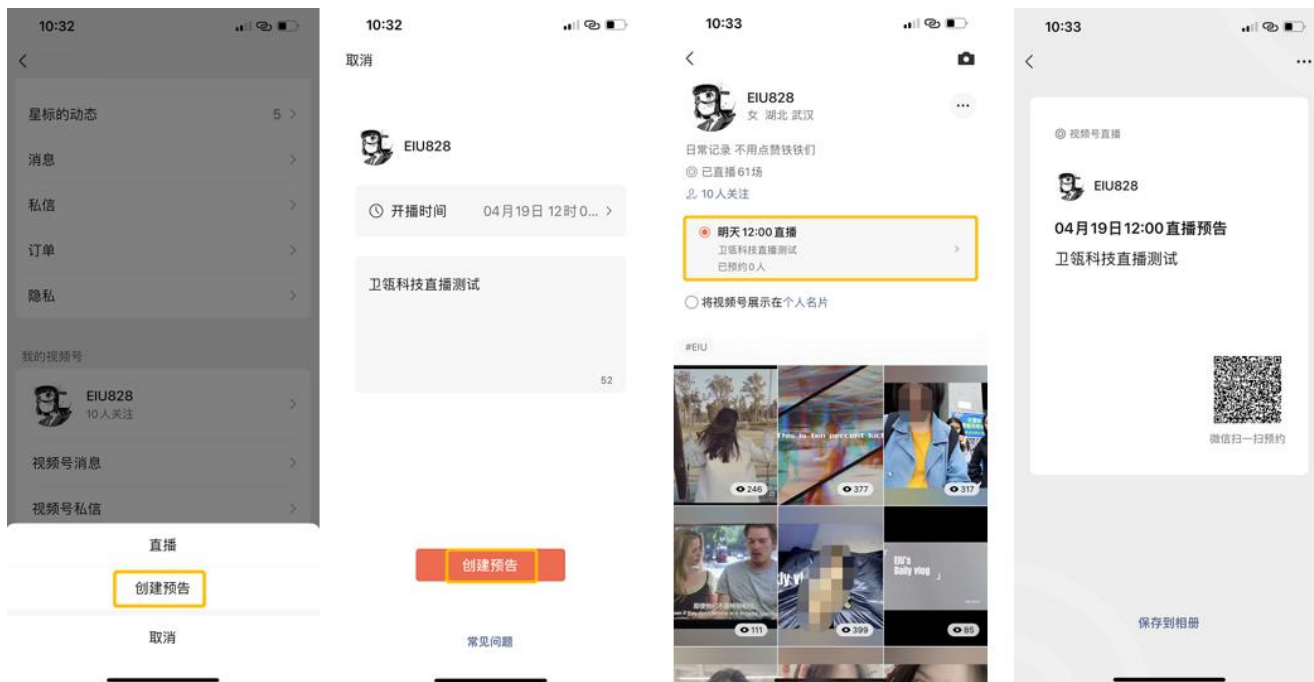
二、直播前，如何预告直播、获取直播报名？

(一) 视频号如何预告直播？

1、视频号直播预约设置路径（PC端）：进入到视频号助手 > 左侧边栏“直播预告” > 创建预告 > 设置“开播时间”和“主题” > 完成创建预告



2、视频号直播预约设置路径（移动端）：视频号个人中心 > 发起直播 > 创建预告 > 填写开播时间和直播主题 > 创建预告



视频号直播创建预告路径（移动端）

3、视频号支持直播间单次可创建多条直播预告，最多可创建100条。

(1) 每条直播预告间隔不得低于2个小时。（目前，该功能仅适用于微信ios8.0.20版本或安卓8.0.20及以上版本。）

(2) 视频号版本升级后，目前已预约的直播，如果在非预约时段开启直播，已预约的直播不会被取消。



(二) 如何收集报名直播的受众信息？

1、通过卫领科技的智能收集表创建直播邀约码，将邀约码设计至直播海报中，再将海报通过各个渠道进行宣发，使报名观众一键入私域，随时进行孵化。



(更多好用的直播功能正在开发中，敬请期待!)

2、优势：

(1) 报名直播的观众在填写智能收集表提交报名后，可扫码添加企业员工的企业微信；添加员工企业微信后，可以通过提前设置好的欢迎语获取直播地址；在开播前可收到来自企业的私信/短信的开播提醒。

(2) 对于企业来说，报名的观众可以快速导入企业私域，同时可以收集观众信息；企业员工在客户画像中可以查看客户来源、渠道来源、自动标签、填写的表单信息等内容。

(3) 市场人员可以通过小微提醒实时查看直播报名数据。



「 欢迎扫码查看客户案例：企查查如何用智能收集表助力线上直播课？ 」

(三) 如何判断客户是否关注直播活动?

将直播预约海报或者文章放入【卫瓴·企微助手】的资料库中，通过资料库分享给客户，可以查看客户浏览时长、分享情况，以此来判断推文触达情况和客户意向度。



三、直播中如何切换场景、加强互动、有效获客？

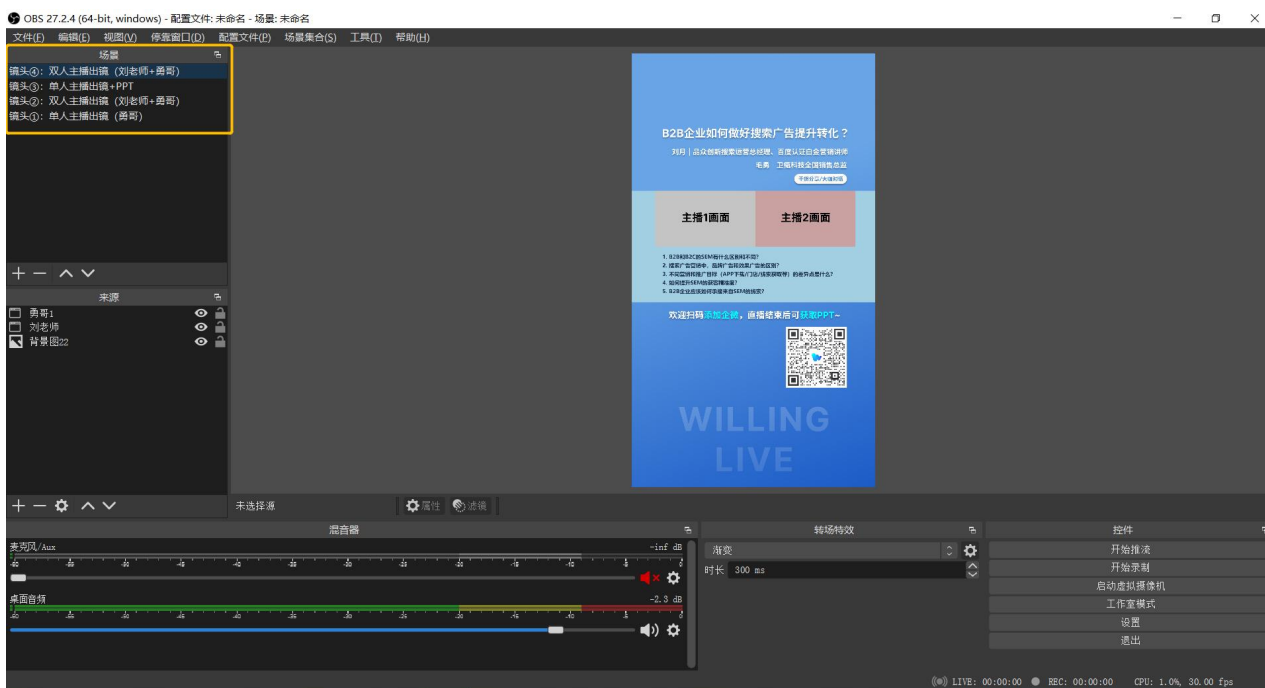
(一) 如何通过OBS实现直播中多场景的切换？

直播过程中，有一种情况是直播画面固定，无需变更的；但更多时候，直播过程中，画面需要随时、灵活变更，比如主播单人开场后，嘉宾和主播同时出现，接着由嘉宾来演示PPT，分享干货。这样的多直播场景的灵活切换，我们可以借助OBS来实现，操作步骤如下：

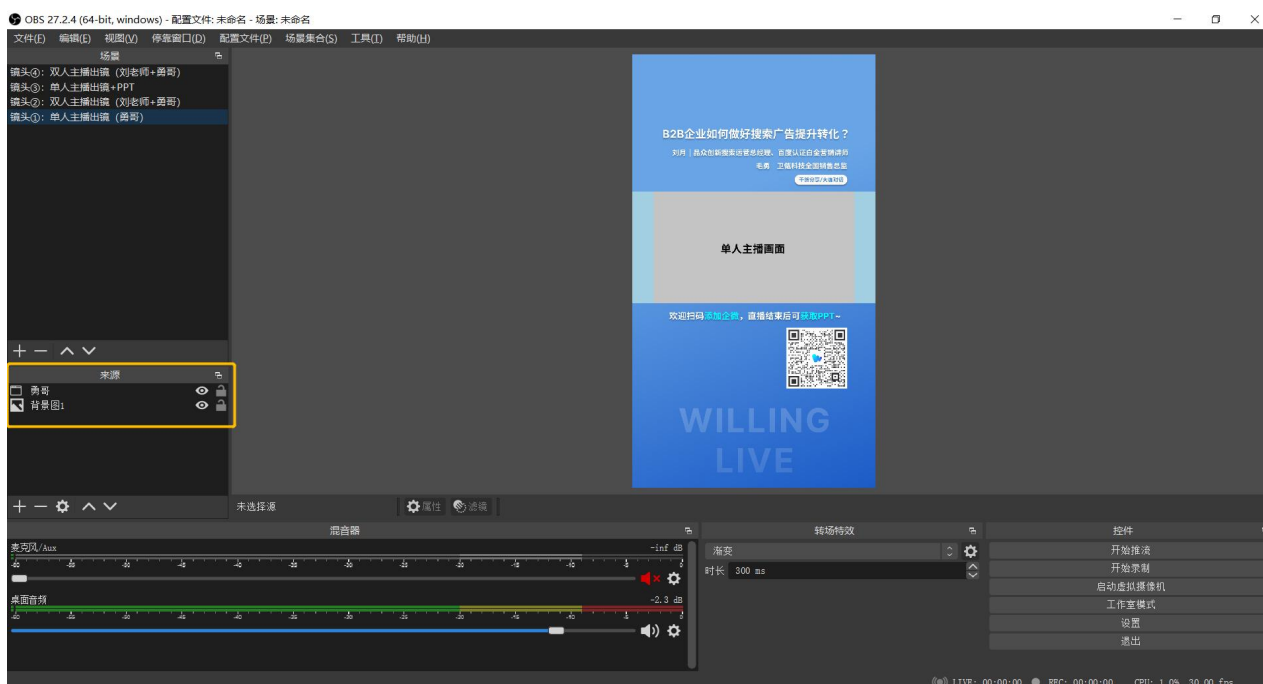
1、根据场景设计直播背景墙；



2、在OBS中设置所需要的各个场景；



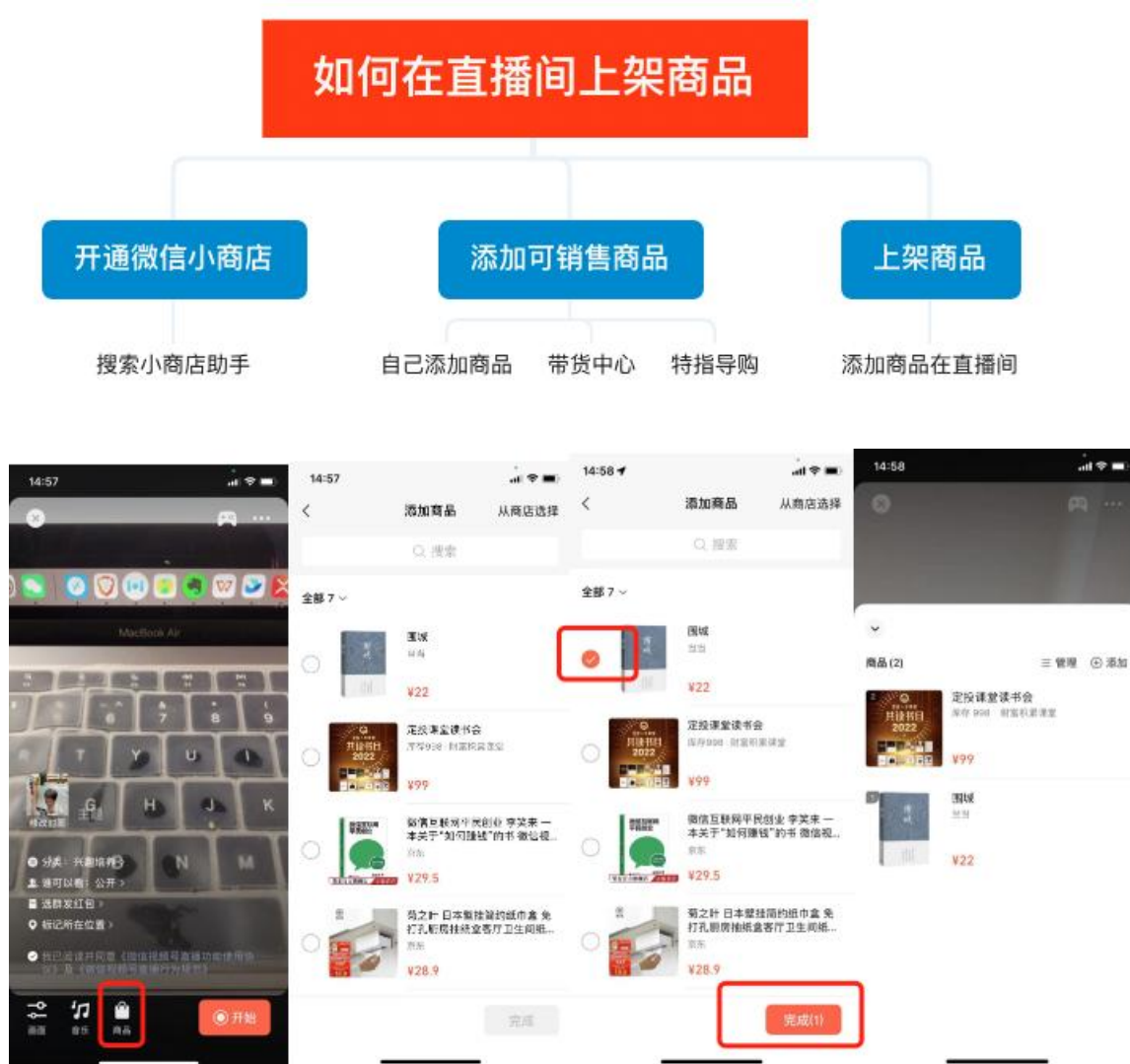
3、在每个场景中进行自定义布局：背景墙、窗口捕捉等；



4、直播时点击场景即可进行切换。

(二) 视频号直播过程中，如何加强与观众的互动？

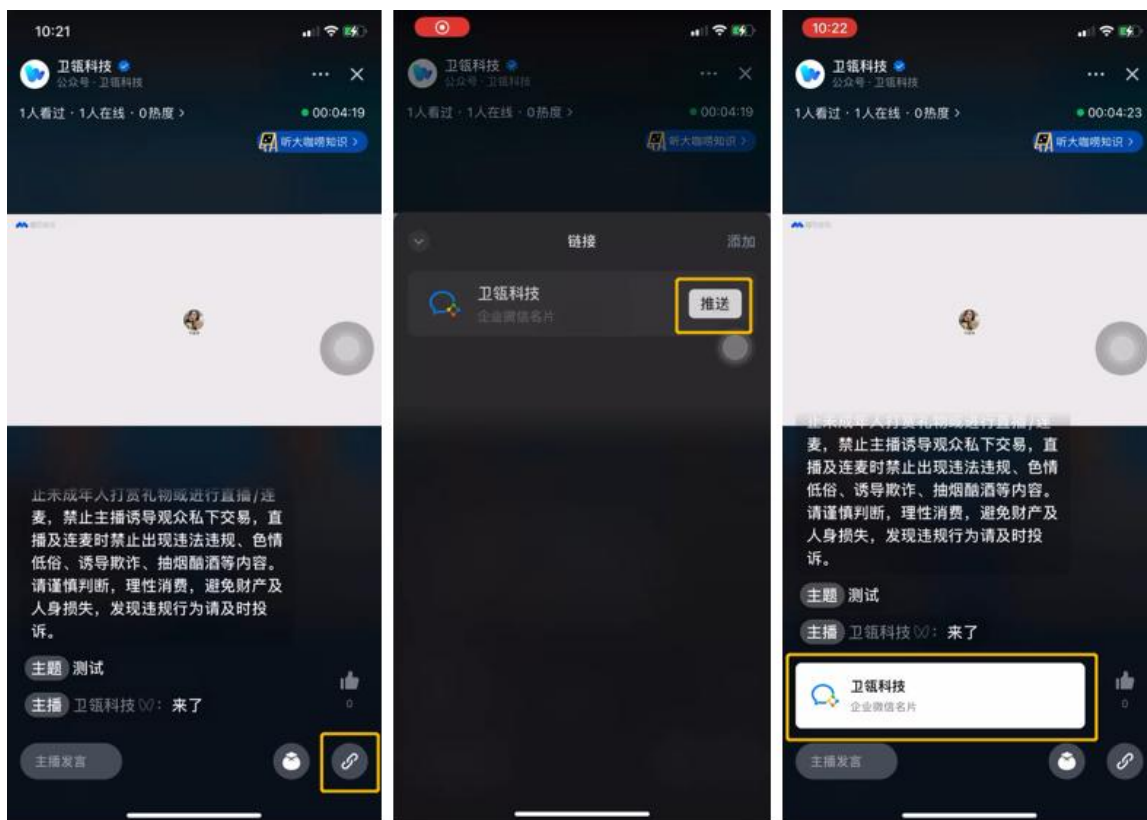
- 1、主播与观众互动，主播可以提出一些问题，邀请观众在评论区进行回答；
- 2、主播可以实时关注评论区，挑选问题进行回答；
- 3、抽奖福袋：发送直播间福袋，可用来引导观众点赞、评论和关注。也可以利用福袋的倒计时抽奖机制，吸引观众留在直播间。或者赠送稀有高价值资料给中福袋的人，并暗示没中奖的小伙伴，关注私信主播，也有机会领取，增加关注。
- 4、直播礼物：是主播主要收入来源之一。用户点击直播间中的礼物按钮，可以选择想要赠送给主播的虚拟礼物，而这些虚拟礼物都是需要通过充值“微信豆”进行购买的，目前iOS版本中，充值1元可获得7个微信豆，最便宜的礼物是1微信豆的爱心，而最贵的礼物“桃花岛”则需要8888个微信豆。观众打赏后会出现在直播榜单中，主播在收到打赏后记得表示感谢，让打赏人感觉得到回应。
- 5、商品推送：开通微信小商店，添加可销售商品后，即可在直播间上架商品进行售卖，比如课程或者白皮书。



【小Tips: 花样互动方式增加, 可以大幅提高直播间留存率、直播在线人数和平均观看时长, 建议企业在直播时设置, 提高观众的粘性。】

(三) 视频号直播中如何获取潜在客户?

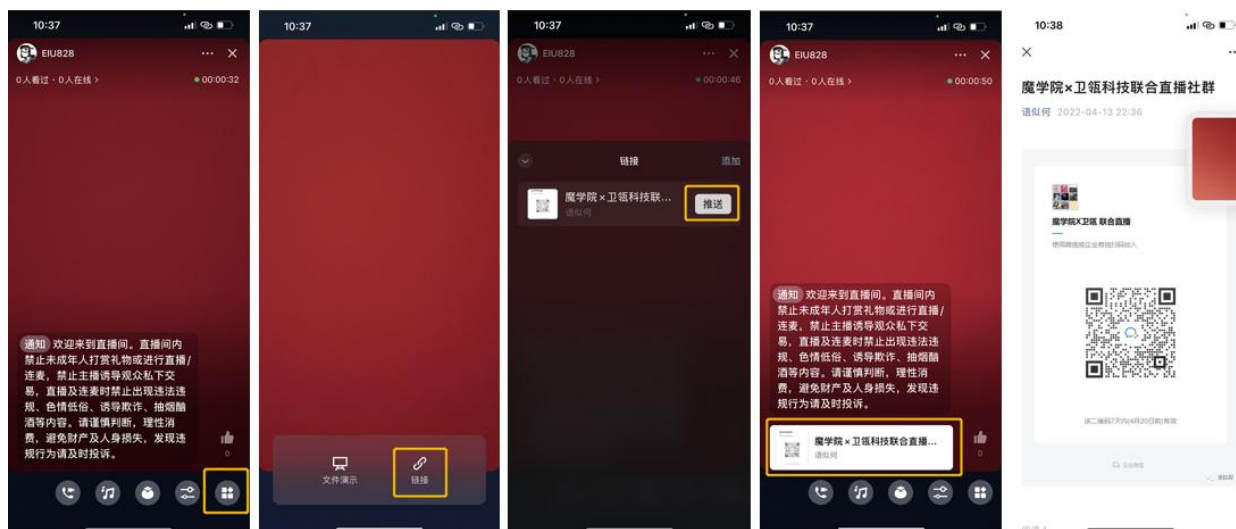
- 1、在演示PPT的过程中, 可以在PPT的每页都放上业务人员的二维码, 引导观众扫描PPT二维码加上企业微信;
- 2、主播引导关注视频号, 通过视频号主页的【添加企业微信】和【微信客服功能沉淀】;
- 3、主播引导关注公众号, 通过公众号的【弹出卡片】或者【公众号菜单】沉淀;
- 4、直播过程中推送企业名片, 推送企业名片步骤如下图:



企业名片推送

5、直播过程中推动群码

- (1) 组建一个社群，保存群二维码；
- (2) 再将群码放在公众号文章里进行发布；
- (3) 复制公众号已发布的文章链接；
- (4) 在直播前，将链接添加到链接列表中；
- (5) 添加后，在链接列表中会出现对应的卡片；
- (6) 在直播中，选择对应的卡片，进行推送。

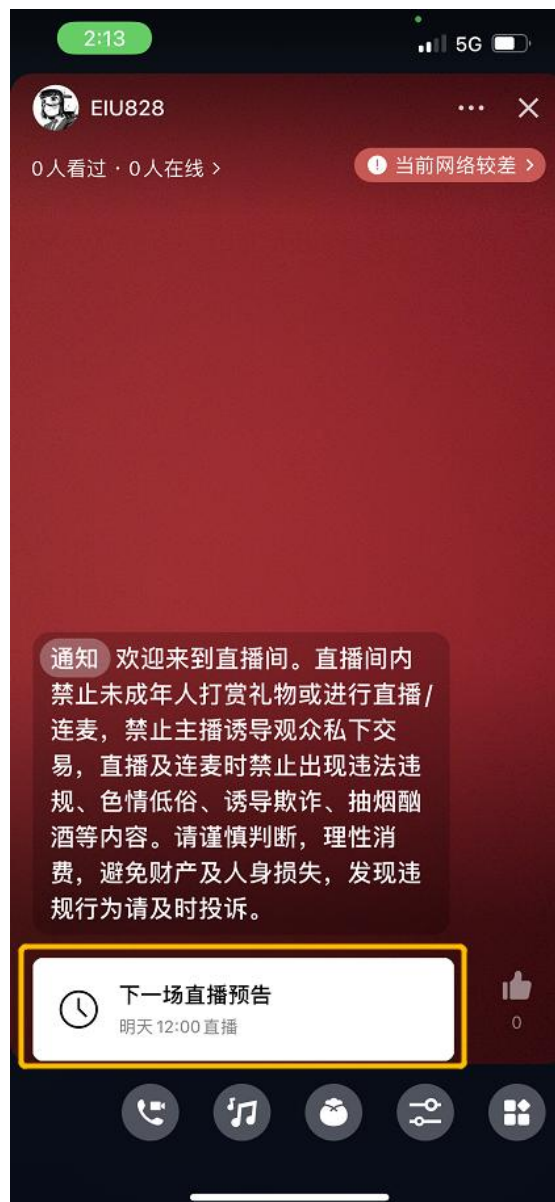


直播过程中推送群码

(四) 视频号直播结束前，如何预告下一场直播？

企业可以在本场直播结束前在直播间推送下一期的直播预告，用户只需点击推送卡片即可完成预约；在本场直播结束前推送下一场直播的预告，有助于积累下场直播的预约人数。

路径：点击右下角功能按钮 > 点击「链接」 > 添加直播预告链接 > 「推送」，即可在直播间里进行下期直播预告的弹窗。

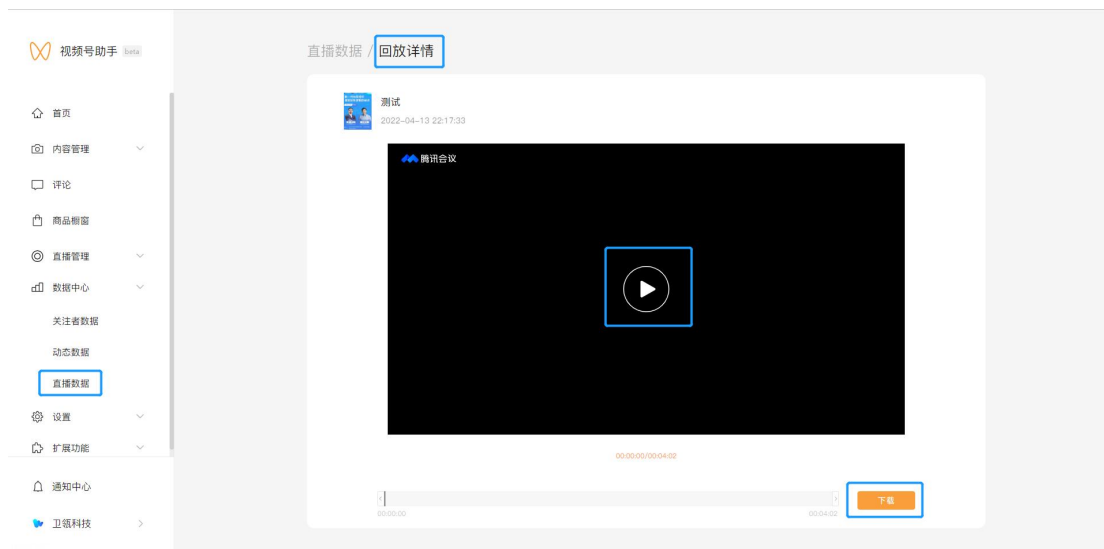


四、直播后如何获取回放、复盘直播、筛选意向客户？

（一）如何获取和传播直播回放？

1、视频号里可以直接获取非连麦形式的直播回放，连麦形式的直播暂不支持。

(1) 视频号助手后台可下载直播回放，路径：「视频号助手」> 数据中心 > 直播数据 > 单场数据，能看到直播的场次。选择某场次的直播，查看直播回放或者下载直播。



(2) 如何在视频号主页中查看直播回放：直播结束后，视频号助手会提示是否需要在个人主页展示回放，选择确定后，视频号主页作品列表右侧“直播回放”中会出现本场直播回放视频，通过该功能用户可以回放之前直播的完整视频。

直播数据

观看人数	最高在线人数	点赞次数	热度
604	221	4262	39

完整数据

在个人主页展示回放

本场直播可生成回放并展示在个人主页



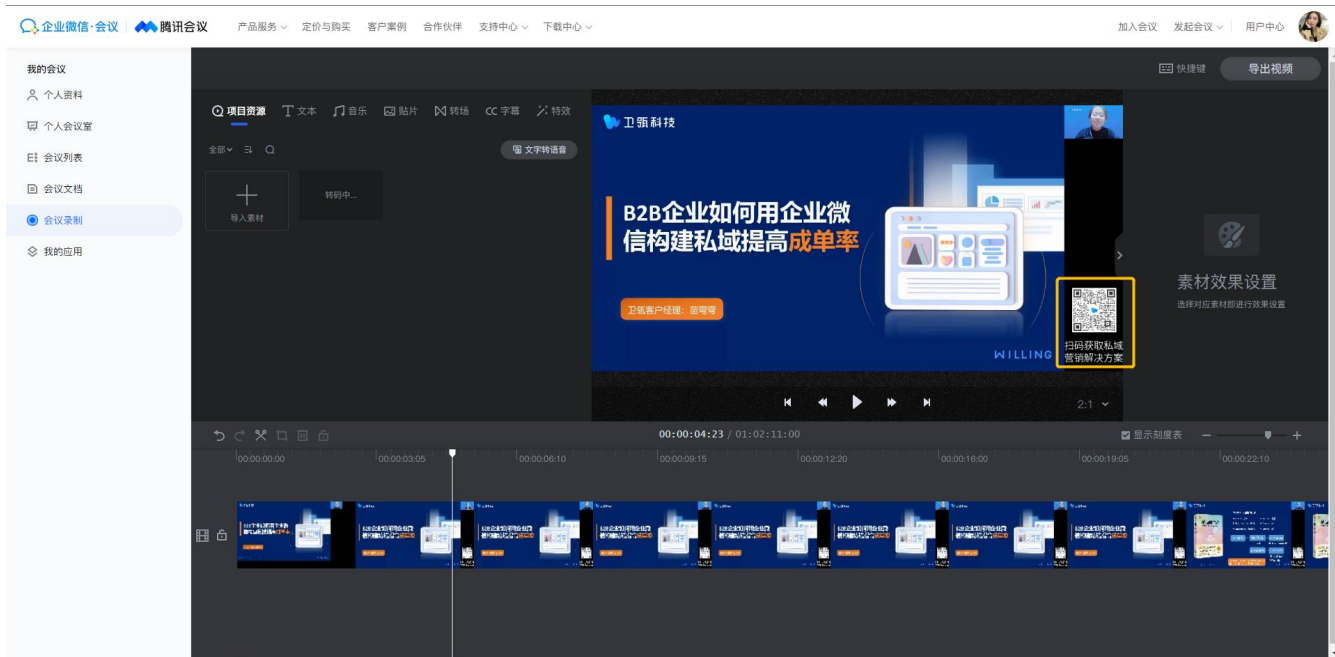
完成



2、腾讯会议云录制生成直播回放链接，上传【卫瓴企微助手】资料库进行分享。

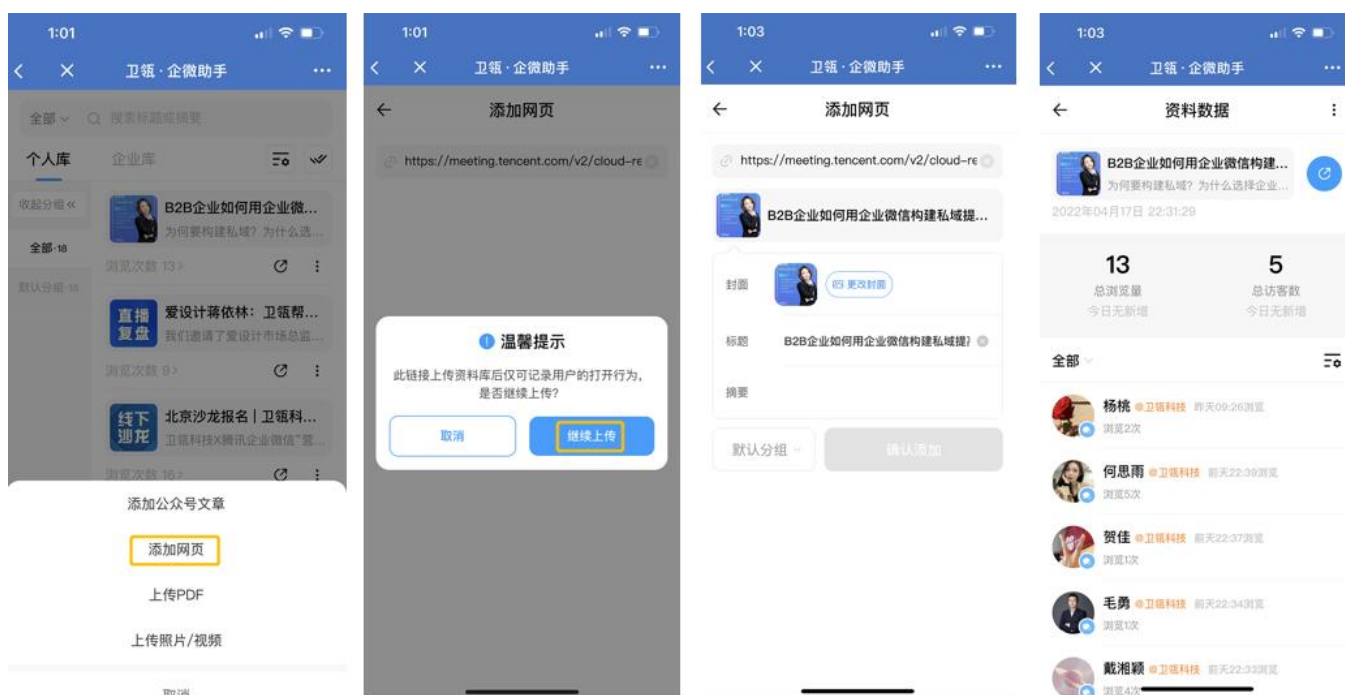
(1) 通过腾讯会议直播，可以在直播前开启录制，将全部的直播过程进行云录制；

(2) 直播结束后，可以直接在腾讯会议的【会议录制】中直接获取直播回放地址，还可以通过云剪辑，对直播视频进行剪辑，比如通过云剪辑将SDR的智能码置放在视频中，引导观看回放的观众加微。



(3) 回放视频处理完毕后，在腾讯会议中生成回放链接，将回放视频通过链接的形式放在【卫瓴企微助手】的资料库中，进行传播分享。





直播回放上传到资料库

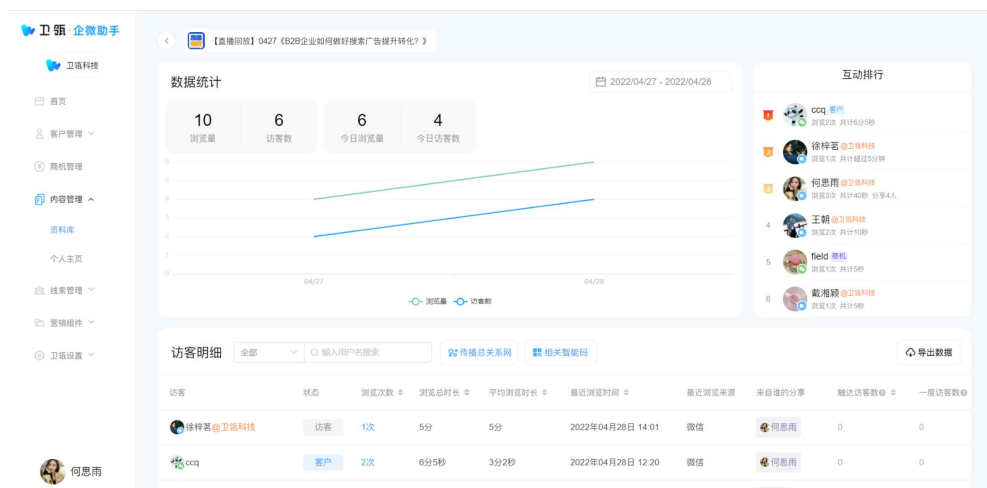
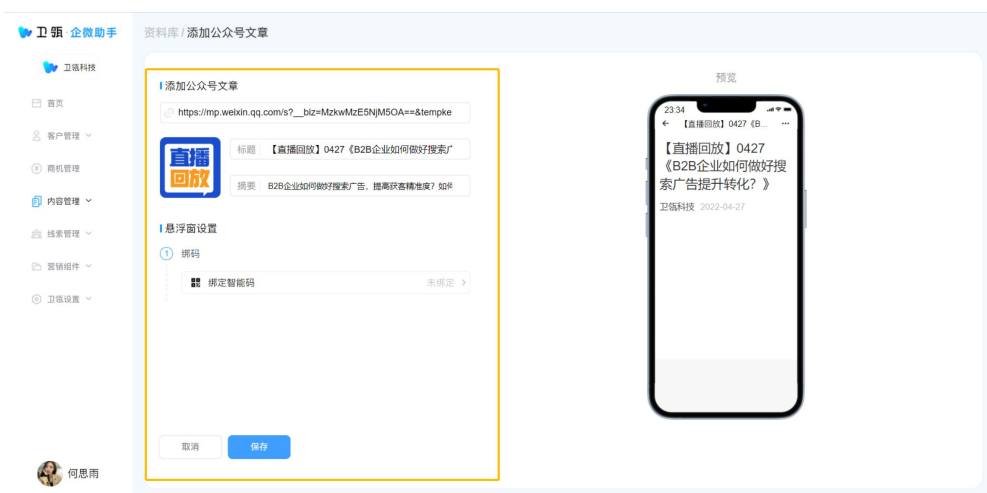
(4) 通过资料库的数据，可以查看观看直播回放的人是谁、看了多久，评估客户意向度。



(5) 腾讯会议获取直播回放注意点：腾讯会议云录制对于免费版仅开放1G的存储空间，升级到200G的存储空间需要另行购买。零成本直播回放云分享方法见下页。

3、零成本直播回放云分享方法：将视频号的直播回放下载，后期剪辑后生成链接，上传【卫颌企微助手】资料库进行分享

- (1) 视频号生成直播回放后，进行下载；
- (2) 可通过剪辑软件—【剪映】剪辑直播回放视频，贴上引流智能码；
- (3) 将直播回放视频上传到公众号推文中，获取推文的临时链接（不用发布文章）；
- (4) 将推文的临时链接上传到资料库进行云分享，永久有效，实时查看直播回放的触达情况。



（二）视频号直播复盘的数据分析有哪些维度？对于视频号涨粉有无帮助？

1、数据分析维度：

(1) 基础数据：观看人数、观看次数、最高在线、评价观看时长

(2) 互动数据：点赞次数、评论次数、分享次数

(3) 送礼数据：热度、送礼人数、送礼次数

(4) 名片推流加好友数据：引入到企业私域后，对加好友情况进行继续分层，如：有效线索、MQL（市场认可线索）、放弃跟进等

2、直播结束后，可以加强关注直播过程中各种数据的变化，将直播过程中主播的引导性话术与数据变化结合复盘，以此不断迭代和优化直播内容以及直播中的引导动作。比如主播在直播过程中引导观众点击关注视频号、引导加企业微信、引导下单购买商品或者引导进群，在直播复盘时可以查看主播引导动作所对应的时段的数据变化，从而总结和评判引导动作的有效性，在后续的直播中不断优化。

3、对于视频号涨粉有无帮助？

通过直播数据可以直观的反映出大众对于话题类型的兴趣度，同时根据实践得出，每次的直播活动都会给视频号、公众号带来粉丝数的大幅增长。

（三）如何将直播间的互动情况、关键信息同步其他部门？

直播过程中，观众在直播间的提问和评论是重要的互动信息，负责直播活动的人员可将直播互动情况、关键信息及时同步给客户经理、客户成功部门，助力他们对于客户的跟进和服务。

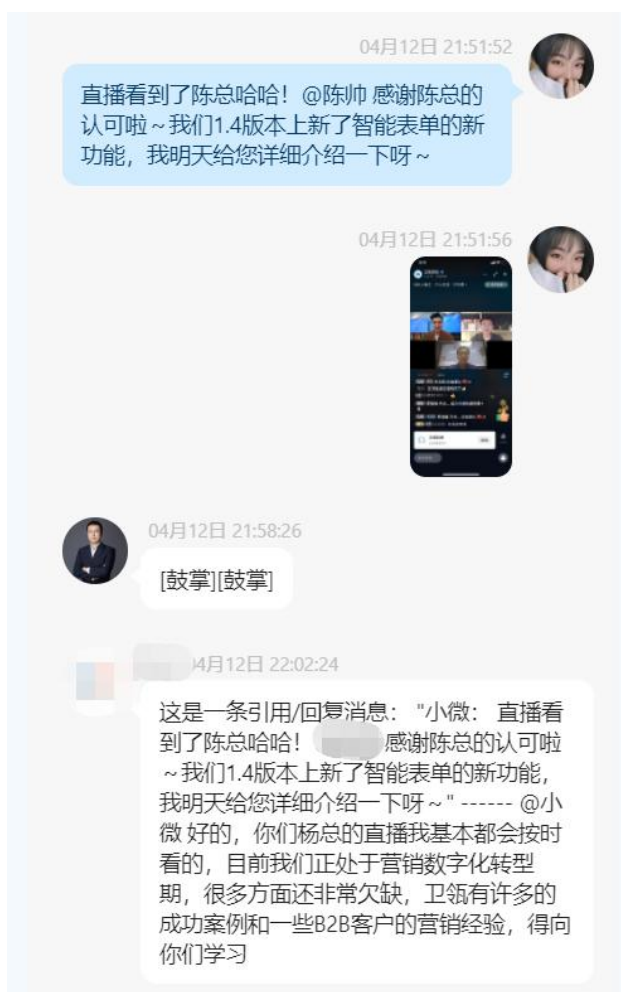
卫瓴自身的实践是通过在【卫瓴企微助手】展现的客户画像中填写跟进记录，实时同步给其他部门。

举例1：将已成交客户的直播互动同步客户成功部门

(1) 将已成交客户的好评截图贴到该客户的跟进记录



(2) 客户成功部门收到信息后对客户表达感谢并与客户进行深入交流。



举例2: 将潜在客户的直播间提问和互动信息同步SDR/客户经理。

(1) 将潜在客户的提问内容同步SDR, 告知SDR可继续为客户解答。



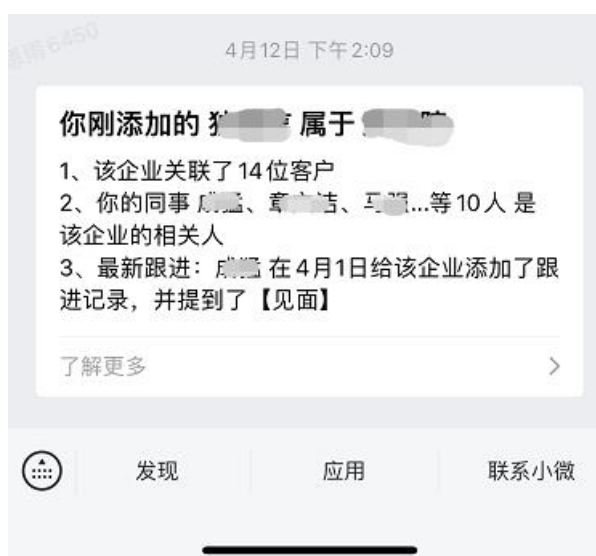
(2) 通过SDR继续跟进和互动后，成功孵化为MQL。



(四) 如何在直播加微潜在客户中筛选出有效线索?

1、通过视频号直播时，可以进行企业名片推流，引导观众添加SDR（销售开发代表）的企业微信。

2、直播结束后，SDR会对加微观众进行建联，【小微通知】可以帮助SDR了解客户、预判客户类型，比如该客户如果已有销售跟进，小微通知则可帮助快速分辨，见下图。同时通过查看客户画像和沟通来确定客户的类型，分别为有效线索、已成交客户、已有销售跟进、放弃跟进、竞品五类。



3、确定客户类型后，SDR通过【卫领企微助手】的跟进记录功能，来向市场和销售反馈有效线索情况，打破信息壁垒，使市场清晰了解直播效果，使销售明确了解后续动作。

4、SDR对于“有效线索”持续触达，成功转化为MQL（市场认可线索）后，转交销售。

(五) 如何掌握直播社群中各个成员动态和意向?

很多企业在举行直播活动时，也会为一场直播活动建立专属的社群，将对直播话题感兴趣的观众引入社群内交流讨论。如何查看群内成员动态和意向、如何进行梳理和记录社群情况呢？通过【卫瓴企微助手】的【群画像】和【群跟进记录】可实现以上2个需求。

1、【群画像】通过群画像可以自动带出社群内成员的浏览路径、分享路径、跟进记录等情况，通过浏览公司资料的时长、次数和跟进情况，可以判断社群成员的意向度。



【群画像的社群成员跟进动态】

2、【群跟进记录】可以在直播群中给该社群添加跟进记录，记录社群运营的记录、社群情况、下一步待办等，推动社群运营。



「 欢迎扫码加微免费体验产品 」

附：直播平台功能对比分析表

四款直播平台功能对比分析表

四款直播软件分析						
功能	保利威	小鹅通	微吼	腾讯会议+OBS+视频号+卫颌·企微助手	备注	
直播前	能否推流到视频号	✓	✓	✓	✓	微吼优享版才有推流服务
	API打通	✓	✓	✓	✓	支持表单报名数据回传
	报名表单	✓	✓	✓	✓	支持直播预约时邀请客户填写表单信息
	定时直播	✓	✓	✓	✓	提前设置直播时间，定点开播
	付费直播	✓	✓	✓	✓	直播可以选择免费观看、付费观看和密码观看
	预约观看	✓	✓	✓	✓	提前预约直播，开播前提醒
	暖场视频	✓	✓	✓	✓	可以在正式直播前播放暖场视频
	短信通知	✓	✓	x	✓	保利威免费，小鹅通按需购买，不使用就不需要付费，3-5分/条
直播时	轻量直播	✓	✓	✓	✓	是否不用下载APP直接在小程序或者网页上直播
	录播播放	✓	✓	✓	✓	直播时播放曾经录制的视频
	美颜功能	x	✓	x	✓	保利威版本升级中，暂不支持美颜功能
	角色管理	✓	✓	✓	✓	主讲、助讲、嘉宾、观众各有各的操作和观看界面 微吼和小鹅通只有主讲、主讲、嘉宾三个角色
	挂码引流	✓	✓	✓	✓	保利威、小鹅通都可以自定义我们的智能码（位置明显并且可以弹窗）。微吼的挂码地方缺少交互设计，且无法弹出。
	支持连麦	✓	✓	✓	✓	支持1v1或者1vN连麦
	实时人数	✓	✓	✓	✓	直播时可以查看实时观看的人数
	关闭评论	✓	✓	✓	✓	一键关闭评论区
	直播打赏	✓	✓	✓	✓	开启给主播打赏的通路
	自定义布局观看界面	x	x	x	✓	需要配合obs
	自定义背景图	✓	x	x	✓	小鹅通的横版可以设置背景图，竖版不支持
	竖版PPT	x	✓	x	✓	保利威竖版PPT展示不全，不建议使用竖版。 小鹅通可以用移动端进行竖屏直播，还能播放竖屏PPT。
	资料库链接	✓	✓	✓	✓	可以放置我们资料库的链接
	多种直播模式	✓	✓	✓	✓	支持语音、视频、录播等多种直播模式
	不限人次、免流量费	x	✓	x	✓	只有小鹅通支持，其他的渠道都是要收费的
	PPT演示	✓	✓	✓	✓	直播可以演示PPT
	点赞/弹幕	✓	✓	✓	✓	观众可以在直播间点赞、发弹幕
	敏感词设置	✓	✓	✓	✓	直播时设置敏感词，一旦触发敏感词不允显示
	直播抠像	✓	✓	✓	✓	人像后可以抠图换背景图
	是否支持先PPT演讲后连麦对话	✓	✓	✓	✓	支持在一场直播里先PPT演讲，后关掉PPT演示再进行连麦对话
直播后	累计观看	✓	✓	✓	✓	直播结束后可以查看累计观看人数、人次
	直播回放	✓	✓	✓	✓	支持回放，观众可以随时查看，主办方可以随时下载
	观看数据统计	✓	✓	✓	✓	观看人数、人次、点赞数、评论数等数据
	观众观看明细	✓	✓	✓	✓	观众观看的时长
费用	常规购买方案	20000/两年	19999/年	30000/年	0元	一般企业常规购买的方案

(保利威、小鹅通、微吼测评时间：2022年3月25日-4月13日，以上测评内容如有误欢迎指出，我们将进行更正。)

关于「卫瓴科技」

卫瓴科技成立于2020年12月，主营业务是提供基于企业微信的协同CRM，依托数据智能和网络协同，为B2B、B2大C的成长型企业提供营销赋能、销售赋能、协同管理工具及解决方案，助力企业数字化变革。

成立1年内，连续完成红杉资本领投的天使轮投资，以及腾讯领投、红杉资本跟投的Pre-A轮投资，已服务客户200多家。

关于「卫瓴·企微助手」

卫瓴科技旗下核心产品【卫瓴·企微助手】是一款基于企业微信、以客户为中心的协同CRM。在画像跨场景打通的基础之上，它能够帮助B2B企业实现公域与私域、市场与销售、人与组织、系统与系统、产业上下游之间的数据协同和服务协同，从而提供“赋能一线、协同内外管理”的整套解决方案。

作为企业微信的官方服务商，目前，卫瓴科技已经与腾讯企业微信建立战略合作关系，【卫瓴·企微助手】已上架至企业微信应用市场和腾讯云官网，并成功入驻腾讯千帆“SaaS臻选”商城，成为腾讯千帆官方认证的SaaS臻选合作伙伴之一。



「 欢迎扫码加微了解更多 」