

微信社群可以将客户集中运营，利用社群效益加速客户转化，是现在很受欢迎的一种运营方式。但是如果员工手上的群聊一多，工作量太大时，就无法精细对接到每个群聊。那要怎么才能实现精细维护群客户，并且能将客户群分类高效管理，成为企业群客户运营的一大难题。

为了更好地开展客户群运营，我们推荐大家使用企业微信来运营客户群，企业微信群也可以添加微信客户，并且可以借助企业微信服务商开发的功能来更高效的运营群客户。服务商拓流SCRM就开发有很多客户群运营功能，比如针对微信群太多，员工不好分组管理，开发有客户群列表功能，就可以给客户群打上标签分类管理，根据群主、群名称、群标签就可以快捷筛选出群聊。



对于有时候群消息过多，有时客户刷屏太快会导致员工错失重要群消息回复，拓流还有客户群提醒，帮助解决这个问题。可以设置客户群关键词提醒，例如设置问价、团购活动、支付方式等，当客户发言触发这些关键词时，我们就会给员工发送群提醒，提醒及时对接客户。