

南阳新媒体整合营销,企业自媒体营销,南阳新媒体推广

产品名称	南阳新媒体整合营销,企业自媒体营销,南阳新媒体推广
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	5000.00/月
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

2021年随着互联网的时代更迭，自媒体逐渐进入南阳人们的眼帘之中来，特别是近些年短视频和信息流平台的崛起，更让自媒体成为时下的一种趋势。人们对于网络信息的获取需求越来越高，自然滋生了一大批受众，而也让很多企业和公司也看到了机遇。因为只有把握住时下年轻人们的生活方式，按图索骥才能将企业和公司做得更大，所以企业自媒体的设立显得迫在眉睫。但是很多人对自媒体认识过于片面，认为只要写文章与文章推送就行，并没有什么高技术含量。但实际却相反，做自媒体的人很多真正懂的却寥寥无几。

自媒体迅速崛起的原因离不开自媒体的优势。

1.挖掘用户画像

自媒体账号能够精确定准自己的粉丝目标人群，以便于为企业的战略制定提供更加准确的决策依据。企业可以借自媒体媒介运营自己的品牌形象，向全网推广自己的品牌文化和企业文化，让大众知道企业的知&名度，达到一定程度的曝光量。然后再进行持续的有针对性的优质内容产出，用来满足目标群体用户的相关消费，再通过互动达到企业和用户的精&准沟通。这样就更能获取到Zui清楚的消费者画像，为公司带来更有价值的改进方向和产品输出。

2.转化率提升

以往的传统企业的销售方式无非店销、地推，通过搞促销等活动来吸引顾客，但是租金、人工成本还是很高，而产品价格自然不会低由此转化率也是很低。很多时候所谓的促销活动根本就不能盈利，还无法获取有用的用户信息，连品牌宣传、产品宣传都很低。和自媒体营销比起来更是差距显著。

自媒体则是利用优质的内容输出吸引用户的注意，还能和用户进行沟通交流，大大的提升了企业品牌或产品的知&名度，像元气森林、汉口二厂、喜茶、奈雪的茶、钟薛高这些网红新品牌的成功，都离不开自媒体运营的功劳。正是利用自媒体的优&秀传播性，才能在年轻人之中形成独特的消费方式，引领用户潮流。同时新媒体运营能够传播新的增值业务，提供符合消费者价值观的内容，与消费者进行场景外交流，提供消费场景外的互动。

3.用户数据收集

传统的销售模式获取用户的各类数据基本上只能通过单据、发票等，可这是远远不够且不清晰的，很多消费者真实的消费水平、消费能力、喜好、频次、习惯等都无法获悉不能Zui精&准的了解用户又怎能做出用户喜爱的产品呢?更不会受到追捧和青睐。

而当下正是大数据盛行的时代，我们能够利用大数据来精确获得用户的信息，能够真实的得到终端用户的喜好。企业通过自媒体运营可以通过一些策略性的活动和文案内容输出，了解用户的整体消费轨迹，只有懂得消费者才能让消费者为你买单，才会乐意去为你传播品牌和产品。

光是以上三点就彰显出企业自媒体的重要性，而运营自媒体更是当前企业所必须经历的一个过程，因为现在不同以前。现在是互联网时代企业的市场营销已经要从线下转移一部分到线上，特别是现在疫情的影响，线下的实体店销售更是雪上加霜。而自媒体运营则是市场营销线下Zui火热的载体和渠道而这是其他方式所不能比拟的。

而自媒体关键就在于运营，不懂运营则无法为企业带来实际的效益。而如果企业专门为了运营自媒体账号而单独立出一个部门则花费太高，因为企业毕竟是生产产品为主，专门的花大心思去自媒体运营上则显得有点大材小用。因为企业只需要一个能帮他在全网推广新品提高品牌知&名度的一个服务商出现。能够保持一个品牌在网上的活跃度，适时的为新品推广助力就行，平时也不太需要自己花心思去管理

而河南新阳光企业营销策划服务有限公司就是一个专&业做企业服务的一站式服务平台，有足够的实力和经验去完成。旗下有多个专属自己的自媒体MCN机构，合作了数位多平台的KOL，能够帮助企业进行新品推广和品牌形象推广。还能为企业提供自媒体代运营业务，因为有着丰富的自媒体行业经验，能够帮助企业维护好自媒体账号的运营，助力企业品牌宣传和形象塑造。

对于自媒体经营来说，大多数企业面临的Zui大挑战，其实都不是实操层面，而是观念层面。

如前所述，抖音是魔术师、微信是品牌大使、微博是官方发言人、知乎是玩家、小红书是颜值党.....不同的平台有不同的角色定义，不同的内容创作方式和不同的营销玩法。

企业要想经营好自媒体，必须选准平台，为不同平台设定不同的角色，匹配不同的内容和推广手法。这就需要企业有系统的规划、持续的投入和强大的运营团队支持。

但实际上，很多企业不过是花几千块招个运营，然后把所有自媒体平台一股脑丢给他一个人打理。

一个人负责全部自媒体平台运营，从微博到微信，从头条到抖音快手西瓜、从知乎到小红书，从大鱼号到企鹅号百家号无所不包；一个人负责所有内容创作干所有活，从写稿到拍摄、从设计到配图排版、从后台运营到活动策划无所不包。

企业除了开给运营的薪水，此外再没有一毛钱投入。没有投入不说，还希望能带来高产出。招个运营一个月给3、4千块，就希望他给你带来几十万粉丝，卖掉几百万货。那他为什么不自己做呢？

这一整套庞大的体系，要是你觉得招一个运营就能全部搞定，我是不信的。企业要经营好自媒体，Zui重要的不是各平台怎么玩，而是观念的转变，对人才和资源的投入。

企业没有任何费用和团队投入，还想着一夜暴红、天天10W+、还梦想着销售卖货KPI.....哎，您也别光喝酒啊，吃点菜，你看你都出现幻觉了。