

南阳品牌策划公司,品牌策划方案机构,南阳电商企业营销策划

产品名称	南阳品牌策划公司,品牌策划方案机构,南阳电商企业营销策划
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

这两年河南新阳光接触了很多想做新媒体营销的企业，我发现绝大部分有一个通病，那就是放大新媒体营销威力，而忽略了自身的优势以及资源。好多南阳公司在自己的所做的领域不管是渠道上，还是资源、用户上都有一定的积累。但是他们还要从零开始做新媒体营销，自然做的非常苦逼，做到甚至怀疑自己的项目到底能不能走线上。

我认为企业转型做新媒体营销Zui核心的就是理清自己项目的资源以及优势然后根据项目特点来借助新媒体营销的优势为自己项目所用，从而快速转型升级。

那企业如何做新媒体营销呢？

一、项目诊断

在做新媒体营销之前首先分析自己的项目的优势资源有那些，根据这些东西来分析如何借助新媒体的优势，让自己的项目快速发展，要做这些那首要做项目诊断。

通过以下几个问题那你很快就能找到自己项目的优势以及问题所在。例如：

- 1、目前都通过哪些渠道推广？
- 2、手里有多少渠道商，或者是用户？

3、每月的推广费用是多少？

4、项目赢利在靠哪个点支撑？

5、 、 、 、 、 、 、

6、 、 、 、 、 、 、

7、 、 、 、 、 、 、

通过以上问题就可以快速罗列出优势资源以及问题所在，找到这些只是第&一步，关键是借助新媒体营销的优势解决问题，让项目有新的血液，让业绩不断增长。

那具体如何做呢？

二、打造线上品牌

一个产品或者项目有线上品牌以后将会获得以下好处：

1、 有更高的利润空间

2、 降低用户选择成本

3、 占领用户心智

4、 成为行业主导

5、 、 、 、

打造线上品牌主要是布局占领以下几个渠道：

1、 搜索渠道

例如百度，搜狗，360等搜索引擎，通过网站的seo就可以实现，例如我一师兄，前些年他就用网站seo这一招，论断了整个行业。

例如我这块，百度搜索新媒体营销或者是我名字同样也能看到我的内容和广告。

2、新媒体渠道

新媒体这一块主要有头条，搜狐，百家号，一点资讯。UC等，视频类的例如抖音，快手，火山等，甚至门户网站，视频网站都可以去发。

一篇文章或者是视频，发的地方越多，那么它的价值就越大。

3、微信

微信依然是目前用户粘度Zui好的平台，所以这块同样也是需要大量的内容来传播，关键就是发，发的越多效果越好。

这里需要注意的是我一定要利用好微信的搜一搜和看一看，这块一旦做好了那用户就可以源源不断的自动找上门来。

例如我的公众号一些文章通过优化后，用户在微信搜一搜上搜索相应的关键词就可以看到我的文章，所以通过这一点每天都有几百人自动能看到的我的广告信息，同时我出了国内第&一套详细的微信seo课程（微信搜一搜排名优化，自动获取客户的方法）

当你这些渠道都布局好以后，那很快就可以获得线上品牌的知&名度。为后期获得更多的市场份额或成为行业老&大做好铺垫。

三、项目运营重心

作为一个营销运营人Zui重要的就是知道在某个节点在哪发力，哪力是第&一战场。如果抓不住重心，那就事半功倍。

例如我之前遇到一个传统公司，他们做了5年，手里有大把的用户数据，但是不知道如何利用，反而从零开始从新媒体渠道去开发新的用户。

所以我在文章开始就说，找到你的项目优势资源也就是让你找到你的运营重心在哪？

那如何找运营重心呢？同样需要做项目诊断：

- 1、目前通过那些渠道推广
- 2、每月推广费用是多少
- 3、每天有多少用户咨询
- 4、每天有多少成交
- 5、有多少重复购买
- 8、 、 、 、 、 、

通过以上问题然后分析你项目各个环节的数据，那很容易找到问题Zui大的环节，这个就是你当下的项目运营重心。

四、用户运营

什么社群运营，微信运营，自媒体运营，其实都是用户运营具体到某种形式上了，其核心还是用户运营，我之前说过新媒体营销的核心就是用户运营。

用户运营主要有以下4个核心点：

- 1、获得新的用户
- 2、解决用户信任度
- 3、获得更好的转化率
- 4、使其裂变产生以上3中效果

当一个项目有了一定基础，有了种子用户以后他的核心一定是用户运营，用户运营的好坏，直接关系到项目的发展。

所以当你做用户运营的时候不断在以上4个点上发力，那就一定不会差，具体方法由于篇幅关系，我就不

分享了。

五、商业模式的升级

升级模式其实就为了获得更多市场份额，做的更大。根据项目的不同模式也不同。所以这一块就需要顶尖的新媒体营销策划策略和战略眼光。

一个项目想快速放大，Zui核心的就是卖模式和对接资源。