

南阳企业如何做好全网营销宣传推广,目标客户快速找到你

产品名称	南阳企业如何做好全网营销宣传推广,目标客户快速找到你
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年南阳企业目标客户分析表格

谁是你的客户

你的客户需要什么

你能解决客户什么问题

客户能获得什么利益

客户购买方式、行为和过程

你的客户的各种特征（年龄、收入、文化水平、性别）

谁是发起者？

谁是使用者？

谁是影响者？

谁是购买者？

谁是决策者？

看完这个表格，希望你对营销或者有逻辑性的了解。再跟客户谈新媒体外包的时候，遇到很多老板，有一类人“钱不是问题。”

你需要拿详细的方案给他，报价的套餐都不行，必须要贴合他产品的执行新媒体方案。然后就展示他一年花几百万，公司砸了上千万，你这种小钱我都不看在眼里的姿态。

其实，在以前我总是觉得我遇到大老板了。但是现在我也是认清事实了，做实事的人跟吹牛逼拿融资的人是完全不一样的。近期发现，原来跟我合作的一个客户，他名下有十几家公司，其中不乏上市公司，但是他平时穿的衣服都是几十块的。他很节省，但是我们合作的新媒体项目，聊了两次电话就直接打了一年的费用过来。反而，一开始就光鲜亮丽然后吹嘘自己各种不差钱的老板，聊了近一个月，说到方案收1000块费用就把我拉黑，言下之意：方案都要收钱？

做新媒体、自媒体有各种各样的方式，俗话说——有多少钱就办多少事，务实成就事业，实业兴邦。

我这里以公众号为例，很多人觉得公众号就是发发文章，我见过不少老板让前台发文章的，不堪入目。但是很多就是觉得我们公司有运营。有的大话一堆，预算不到1000，其实都是建议调头，如果一个公司，连千把快的推广预算都没有的，建议不要滩浑水。

举美团、滴滴两个大公司的例子，他们光公众号就有上百个账号在输出内容。你可能会说我们小公司，做不了那么多。我也是小公司，我有50几个。Zui近我一个客户，做装饰的，一下做20个。我们每个客户Zui低都是做8个。这仅仅是从数量来说。

当然，每个南阳公司的情况都是不一样的，现在很多的人喜欢以来就说案例。案例其实有一大堆。但是适不适合你，就是另外一个情况了。

我还是比较喜欢务实一点，公司大小这个都不是问题，问题是要把营销做到落地，不要停留在嘴炮上面。

定位很重要，只需要走好一小步，盈利自然就来了，每天谈论那么多，不如实实在在写一篇文章、做一张图片、一个视频来得直接。