

小说引流投放和推广方案

产品名称	小说引流投放和推广方案
公司名称	佛山市微禾网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	佛山市禅城区张槎古新路南新创业园E区南座3楼301室(住所申报)
联系电话	17576014848

产品详情

小说引流投放和推广方案小说引流投放和推广方案流量变现并不仅仅是引流后推销产品进行变现，更重要的是留存用户，持续的挖掘用户的价值，进而持续带来产出。在目前整个移动互联网的环境下，留存用户粘性高的平台，毫无疑问是微信公众号，而微信公众号分为订阅号和服务号两种，顾名思义订阅号更适合做高频次更新的内容资讯型产，而服务号更适合功能性更强的工具型产品。

相比APP运营的高昂人力成本和获客成本，而微信公众号的整个社交体系，获客相对成本更低。对于小说分销这个项目而言，留存用户比变现更重要，小说变现整个项目的盈利重在持续，而分销平台只是对接的渠道，用户的价值远远大于分销平台。引流渠道要多元化，并且要抓住有效的渠道，目前小说分销比较常见的引流方式一般是微信群控和微博搜索优化。但是种方式技术成本太高并且效果目前并不理想，第二种虽然可以持续带来收益，但是并不能有效留存用户，一旦平台不稳定，前期的付出很可能付诸东流。

1.设计新颖的剧情来吸引用户这部小说主要由精彩的系列故事组成。我们可以在外部的广告图片和文字描述中设计小说的情节，用一句话概括小说的相关内容，吸引用户点击关注。至于小说的剧情设计，可以通过制造悬念来激发用户的好奇心，提高广告的点击率。2.优先推荐用户在看小说的时候经常会有这样一个通病，就是看一半小说要收费，不想付费继续看，所以体验不好。凤凰新闻里的小说基本都是提供“免费阅读”的卖点，以此来吸引用户点击。那么，我们也可以在广告图片中体现这一点，优先推荐用户一般不会拒绝，从而提高广告转化率。3、登陆页面小说内容推荐有点击率的广告不一定能实现转型，要在登陆页面上下功夫。小说广告用户自然对小说的故事感兴趣。我们的登陆页面可以直接推荐小说章节，精彩的内容不会错过目标客户。