

# 南阳做新媒体代运营要花多少钱,流量要花钱还是花时间

产品名称	南阳做新媒体代运营要花多少钱,流量要花钱还是花时间
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/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

2022年移动互联网的发展改变了传统网络营销的概念，改变了南阳企业竞争的模式，也让传统行业之间的界限开始模糊化。

客户流量的渠道开始呈碎片化的趋势。

为什么很多人都做不好新媒体营销，因为市场环境的快速变化让很多的老板在思维还无法适应的情况下，市场又已经变了。

这对于很多的中小企业来说反而是个优势，因为快速的变化丰富了企业和消费者接触的机会，通过全网和新媒体的营销，企业可以充分将线上线下碎片化渠道全部利用起来。

甚至，在付出相同营销成本的前提下，可以获得比传统营销更多的客户。我们是一支走在市场实战的引流营销团队，有时候过于独特的做法让很多的老板并不信任我们。过于新颖的东西人们往往难以接受。局限于已经做得成熟的做法，体现在有大量成功案例的基础，这其实也是一种传统的思维模式，不敢做第一个吃螃蟹的人，对于自己没见过的东西永远不做第一个。

渠道碎片化意味着消费者选择的渠道越来越多，微信、微博、论坛、抖音、头条、小红书、知乎、搜索、线下实体店等等，这些渠道消费者都可能选择，这也是为什么很多小企业看起来门面很小，但是利润却很可观的原因。

想要做好客户来源的渠道营销，我们首先要知道客户是怎么购买企业产品的，然后才去个性化研究企业如何去销售产品才能满足目标客户的需求。

客户在产生需求之后，一般会从网络搜索需求的产品。搜索的途径有很多，比如百度、搜狗等搜索引擎；也可能是京东、淘宝等购物平台；也可能是微信、抖音等社交媒体。客户只有通过这些途径找到企业的网站或者平台或实体地址才能购买企业的产品。

客户在找到企业的网站或者平台之后就会进去浏览，这时能否促进客户下单就是靠内容了，如果企业内容无法吸引客户，客户也不可能购买。

很多企业老板就是不想在内容上面下功夫，只想变现。其实在内容做好的情况下，有流量，变现是自然而然的事情。

而流量要么是付费，要么是免费，没有其他的了。

免费的，就是涨粉呀涨浏览量，无非就是写内容、做图片、视频。

付费的流量，广告、红人、联盟营销，而这些都是别人做内容的流量然后卖位置给你。

市面上没有一种流量是又便宜又好又有效的。

很多人对流量很纠结，只有两种路，要么花钱、要么花时间，说什么“我只是没时间，太贵了”这种纯属是傻逼，小学生都学过“时间就是金钱”。

花钱就是把钱用的Zui优化；花时间就是自己研究套路、算法、排名、写作、剪辑、涨粉，老板你看看自己有什么。没有又不花时间又不花钱，坐等别人送钱上门那种喝茶时代已经没有了。新媒体时代，牛逼的人没空跟你闲扯。