

社交媒体营销，B2B企业获客策略之社会化媒体营销

产品名称	社交媒体营销，B2B企业获客策略之社会化媒体营销
公司名称	北京华弘普锐科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市海淀区西三环北路87号14层1-1404-434（注册地址）
联系电话	18910573020 18910573020

产品详情

社交媒体营销的本质是口碑营销，通过发布文字、图片、视频和其他形式等内容，吸引目标用户关注并产生互动，完成品牌与用户之间的连接，为品牌创造粉丝，推动销售和业绩的增长。

以口碑传播为核心，为企业提供更全渠道全方位的品牌信息维护，实时维护品牌名誉，全面守护网络品牌形象，提升口碑和转化。社交媒体营销是B2B企业接触潜在客户和交流互动的常用方式。通过社交媒体与品牌进行互动，尤其是进出口公司，如果不通过像微博，知乎，小红书和B站这样的社交平台直接与受众交谈，将会错过重要商机。

什么是社交媒体营销

社交媒体营销或SMM是互联网营销的一种形式，涉及在社交媒体网络上创建和分享内容，以实现营销和品牌宣传目标。社交媒体营销包括发布文字和图片更新，视频和其他内容，吸引观众参与以及付费社交媒体广告等活动，社交媒体的营销为业务的增长带来丰厚的市场传播成效，创造品牌粉丝，甚至推动销售和业绩的增长。皮尤互联网和美国生活项目（PewInternet&AmericanLifeProject）的一项调查研究发现，39%的美国成年人通过社交媒体来讨论政治。甚至在美国大选期间，创建了一批机器人推特账号参与发布支持特朗普的虚假信息，从而一定程度上影响总统大选民众支持导向。社交媒体网络的观众越来越多地参与互动，将越容易实现营销目标。例如，电子商务或旅游业务，高度视觉化，可以从Instagram或Pinterest的强大存在中获得很多价值。B2B企业或营销公司可能会在Twitter或LinkedIn中找到更多的杠杆。

应用社交媒体营销的优势：

增加网站流量

建立转换

提高品牌知名度

创建品牌标识和积极的品牌关联

改善与主要受众的交流与互动

社交媒体应用目标

您希望通过社交媒体营销实现什么？

目标受众是谁？

他们如何使用社交媒体？

您想通过社交媒体营销向观众发送什么消息？

华弘普锐（hhpr.cn）成立于2007年，以搜索引擎营销起家，经过10余年的发展，产品服务不断丰富和完善，目前已经成为一家整合型互联网营销解决方案运营商。华弘普锐将营销创意与效果营销完美结合，加以大数据和营销人工智能为驱动的数据营销体系，为企业提供全方位的数字化营销解决方案。