

湖北亿辰企服分享:线上获客渠道有哪些?哪些是免费的哪些是付费的?

产品名称	湖北亿辰企服分享:线上获客渠道有哪些?哪些是免费的哪些是付费的?
公司名称	湖北亿辰科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	江汉区新华路728号日月华庭A栋1-3层7室5号
联系电话	13554200452

产品详情

伴随着因特网的迅速发展，网络平台产业成为各行业学习的对象，认识高、思维新、成长快，几乎都把传统企业搞得“低人一等”。此外，传统的营销获得客户大多是通过活动或促销来引流的。但是，互联网行业的运营大多坚持“快、准、狠”的原则。所以，在网络营销的时代，必须学会借助好的渠道，这样不但可以帮助企业节省人力、物力，还可以为企业带来成千上万的潜在客户，同时也是符合未来营销趋势的。因此，下面为大家盘点一下线上主要获客渠道有哪些，希望给大家一定参考价值。

一、付费推广渠道。头条、抖音、快手等平台都属于付费渠道，下面分别分析各自的优势。

1、头条新闻。头条新闻有上亿的用户，大部分都来自发达城市，有高收入，高消费的特征。因此，可以利用今日头条的人工算法来分析用户的兴趣爱好，进行分类，精细投放广告，不断优化投放策略，优化素材、文案、产品落地页等，抓住精准用户。

2、抖音。摆在大家手中的抖音是个短视频平台。因此，可以利用抖音的视频方式，通过系统化的矩阵式运作，实现多渠道获取客源。此外，采用客户集中管理模式，更加快速有效地进行拓客营销，在获得客户需求后，及时与客户取得联系，满足客户需求，通过自动化管理，使用户粘性更高。

3、快手 利用快手AI技术算法根据用户的历史搜索轨迹，分析出用户喜欢的相关产品，帮助商家精准投放广告，获取精准用户。

4、知乎。知乎平台覆盖了41万多元的垂直领域话题延伸，可以覆盖各行各业的信息，完全覆盖到用户的需要。更重要的是，知乎能够从内容上贯穿消费决策链，缩短消费决策周期，使用户体验更加方便快捷。总之，网络上的信息讲究传播速度，因此，信息要占据先机。然而，知乎内容营销可以帮助广告主实现效果更及时更持久的转化。举例来说，知米背单词，在2018年底发布内容，当月获得10W，2019年6月，再次获得7W 阅读，累计获得认可，1W，可见知乎内容输出具有超长的待机时间，霸屏持久，帮助企业源源不断地捕捉用户。

二、免费通道。

1、社会沟通。社会交流，比如微博、微信、QQ等这些平台，通过有趣的创意或一些小恩惠吸引用户，比如：在消费结束后，分享链接到朋友圈可以得到额外的收益和好处。在请朋友帮忙讨价还价、助用户一臂之力之后，用户可以得到更多的优惠(这是拼多多平台最多的优惠)同时还能让新用户关注或下载App。赢家效应：社交传播，缺乏针对性，如果长期分享商机信息，很容易让小伙伴们反感，毕竟社交平台定位就是分享身边的“喜怒哀乐”，信息过于商业化，大家不会对此太感冒。

2、SEO模式。搜索引擎优化方法就是利用优化行业的相关关键字，将关键字优化到首页的前3位，让用户在搜索时能显示出企业的相关信息，达到品牌曝光和知名度的效果。

获得客效：关键词搜索获得客效，符合小伙伴们的消费习惯，同时还可以广泛获取更多用户。此外，通过用户搜索的关键字，企业可以对其进行分析、研究，最终捕捉用户的需求，达到精准获取客户的目的。