

网络推广的16个主流渠道介绍

产品名称	网络推广的16个主流渠道介绍
公司名称	深圳市顺企网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市龙岗区坂田雅园路坂田创意园Y3-1F-11
联系电话	13622392832 13622392832

产品详情

网络推广的16个主流渠道介绍

网络推广渠道多种多样，这次我们整理了16个主流的网络推广渠道，并且还对使用方式做了简介，推广3年经验以内的同学都值得收藏。

推广渠道整体分为免费和付费两类，我们按照自营渠道、社交渠道、广告渠道3个维度进行了细分，并简单介绍了每种渠道的运营方式。

一、自营渠道：需要长期经营的官方阵地

1.官方发声：微信公众号/微博/简书/网站

微信公众号、微博等渠道的特点在于不限制品牌的植入，也就是说运营者可以充分的介绍自己的产品、品牌、创始人、公司动态等信息，缺点在于这样的内容没人看。但微信公众号、微博等平台可以作为官方发声渠道，就像网站，属于被动让用户了解信息的渠道。

2.流量分发：号//百家号/大鱼号

这一类平台的特点在于不依靠自有粉丝，而是依靠平台的推荐获得曝光传播，需要根据用户的需要和平台规则产出内容，对品牌的曝光和产品宣传有一定限制，同时线上转化的效果有限。

3.辅助SEO：搜狐号/知乎/博客/360图书馆/搜索引擎平台系矩阵

搜狐、知乎、博客等平台在搜索引擎平台上的搜索权重较高，通过这几个自媒体发布的内容更容易被搜索引擎平台收录，但同样对品牌传播和产品介绍有一定限制，需要针对性的进行内容生产，但对SEO优化有一定帮助。

4.自建KOL：微信公众号/小红书/知乎/

同样的平台通过不同的运营策略可以形成不同效果，公众号、知乎可以产出与用户相关的内容，成为行业KOL，小红书、等平台同样是KOL的产出圣难点在于内容的持续性产出。

5.自主营销：EDM/短信/电销

EDM、短信、电销的转化虽然低，但是对企业来说是有效并且可控的营销方式之一。

6.SEO推广：论坛发帖/网站更新

SEO是传统的，但依然有效的推广方式，通过各种小论坛、博客的发帖、留言等互动行为进行曝光。

二、社交渠道：根据人群喜好发展的渠道

6.热门论坛：豆瓣/贴吧/知乎

在主流热门论坛内发帖，实现快速的内容曝光，可以在热门贴下跟帖取得不错的效果。

7.垂直论坛：与人群相关的论坛

母婴行业的妈妈网、旅游行业的马蜂窝、餐饮行业的大众点评、电商行业的淘宝论坛等与行业和人群相关的垂直论坛是不能错过的推广渠道；

8.垂直社群：与人群相关的社群

通过QQ群、微信群、微博话题组、豆瓣小站等人群相关的垂直社群进行推广；

9.电子市场论坛

产品体验师”的聚集地，好的产品容易获得快速关注；

10.电子市场：打榜/评论通过ASO的方式在电子市场做评论优化、排名优化、关键词优化等方式。

三、广告渠道：付费渠道看重ROI

11.搜索广告：关键词竞价/品牌专区

搜索引擎平台SEM推广是历史悠久但仍然有效的付费推广方式，除关键词竞价和品牌专区外，其他方式的效果需要测试验证。

12.联盟广告：搜索引擎平台网盟/搜狗网盟/360网盟

帮助广告主在其他网站媒体进行广告投放的广告形式。

13.开屏硬广：开屏广告/banner广告

在超级APP的开屏位、banner位、内容页等地方出现一张图片的广告内容。

14.信息流广告：粉丝通/广点通/号外

微信、微博、、等平台都推出了信息流广告，可以按人群属性选择投放，按点击付费和按展示付费两种付费方式。

15.媒体宣传：行业媒体的稿件宣传

适合用于建立公司品牌形象，通过行业媒体的专访、报道等稿件传播品牌声量。

16.KOL广告：行业KOL的背书广告

微博微信等平台粉丝量高的账号就成为了KOL账号，接广告一般包括软文投放和直接硬广等形式。

总结：以上就是所介绍的16个主流的网络推广渠道，值得我们收藏起来，在我们自己做推广的时候，可以进行学习参考。

当然顺企平台是当前信息推广比较好的选择，价格服务效果都占有大的优势。