

O2O电商系统源码，如何做线上线下整合营销

产品名称	O2O电商系统源码，如何做线上线下整合营销
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

如何做线上线下整合营销

传统营销在网络时代遇到了各种冲突，是企业停滞发展的原因之一。目前在中国，懂网络营销的好多都是IT派，缺乏传统营销经验。而传统企业因为观念落后和人才匮乏，又无法用网络营销思维做网络营销。营销机构—武汉中网优视新媒体有限公司告诉大家如何线上线下做整合营销。

方法一：线上线下同时推广

线上与线下可以同时做推广，在实体店做好公司产品宣传外，还可以借助新媒体平台，比如文库、、陌陌、wifi钥匙、凤凰网、易企秀等流量大的平台。这些平台都有的人群、地理位置定向，通过新媒体投放广告不但能够保证足够的流量，而且能够触及广告主的目标人群。

方法二：从线下到线上营销

由于许多企业线下渠道销售与网络直销面对的消费者有大量重合,大公司担心影响，并不愿意在新模式上投入过多、给予重视；而另一方面面对另辟蹊径进入的挑战者，传统模式的胜利者自恃功力深厚而往往不屑一顾。在这种情况下,那些既深得行业精髓又通晓电子商务之道的小企业，反而凭借其、单一、快速、轻巧的特点从中胜出。

方法三：将线下吸引到线上来

宣传策略：在传统企业中实体店的收银台墙面上除了有logo标识外，还加上有自己B2C网址的明显宣传吸引眼球；还可在店面张贴海报，或者地面放置

较大的易拉宝；又或者店面放个大屏电脑，主页是公司的，顾客现场体验网络购物，店员也可指导。

顾客策略：对于现场购买的顾客让顾客登记他的或者电话号码，然后给顾客一张卡片。工作人员在卡片的正面空格处临时填入顾客的或电话号码，还有其他信息。卡片反面是宣传语，比如可以到网站购物、抽奖、促销、新品、团购等等宣传网站的好处。

方法四：线上线下有效互动

要管住线上渠道，必须先要管住线下的产品流通渠道。而如果线上、线下价格一样，网络销售就有一定难度。这一点也是其他传统企业在开展电子商务时必须迈过的一道坎。

线上和线下不是相互孤立的，成功的线下活动，还需仰仗线上积累的品牌、影响力，成功具备了线上影响力的网站，可以适时发挥品牌优势、与目标用户联系紧密的优势、了解市场的优势等来策划举办线下活动。很多时候，线上没有盈利没关系，线上的影响力就是无形资产，可以通过线上的影响力，推动线下活动的开展。不仅仅提升度、加强与用户的联系，还会有可观的经济效益，这未尝不是网站盈利模式的拓展。

其实重要的解决线上线下整合营销的办法还是要企业根据自己的特点和品牌优势，理清思路，然后找到属于自己的出路。又或者找一家的营销公司为您制定一套适合您的营销方案，的事情应该交给的人来做

以上就是本次景尧分享的内容，感兴趣的朋友记得关注并留言！景尧都会一一回复