

# 怎么做网络营销推广啊?10种推广方法技巧分享

产品名称	怎么做网络营销推广啊?10种推广方法技巧分享
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

## 产品详情

### 1、微博营销推广

微博营销可以提高企业的度、曝光率，拉升销售额。但有些企业在利用微博增加自身产品虚假吹捧的同时，也会招来其他企业的恶意诋毁。微博的具体内容是不被搜索引擎收录的，而且微博具有很强的实时性，但一篇好的微博能通过分享得到大量的转载，从而提高微博的推广效果。

### 2、论坛营销推广

论坛营销就是指企业利用论坛这种网络交流的平台，通过文字、图片、视频等方式发布企业的产品和服务的信息，从而让目标客户更加深刻地了解企业的产品和服务，达到宣传企业的品牌、加深市场认知度的网络营销目的。论坛营销需要怎么去做?可以去论坛上发一些文章，文章里面包含我们公司的广告，但是用户却不这么觉得，反而认为是一篇对他非常有用的文章，这样论坛营销的目的就达成了。

论坛营销的优势：针对性强，成功率高。弊端：论坛更新频率较快，很容易沉掉。

### 3、博客营销推广

博客的网络营销价值主要体现在八个方面：可以直接带来潜在用户;降低网站推广费用方面;为用户通过搜索引擎获取信息提供了机会;可以方便地增加企业网站的链接数量;以更低的成本对读者行为进行研究;博客是建立网站品牌效应的理想途径之一;减小了被竞争者超越的潜在损失;让营销人员从被动的媒体依赖转向自主发布信息。博客营销能够像网站一样进行关键词优化、外链和博客软文等操作。但对于评估博客的影响力以及营销效果，还缺乏科学有效的方法。博客营销还有一个风险，那就是博客一旦成为广告投放地，博客会不会成为企业公关的软文汇聚场所，从而让读者失去继续关注的兴趣?

### 4、QQ营销推广

QQ营销主要是通过QQ和QQ群与客户聊天建立信任关系，然后将我们的网站介绍给他们。要让用户相信你，认同你，首先要拿出我们的诚意，以对待朋友的方式来与他们交流，之后再向他们推广将会简单的多。

QQ营销的好处：有效，简便，聊天就可以，不需要什么投资(企业QQ除外)。弊端：不能大范围的推广，一个人不能同时和很多客户交流，即使是QQ群也是一样，QQ群里多也只有50个左右的活跃用户。所以，想要用QQ营销来实现大规模的推广几乎不太可能。

## 5、微信推广

微信自诞生到现在已经积累了好几亿的用户，凭借着庞大且在增长的巨大微信用户数量，微信在国内社交领域是当之无愧的霸主。通过撰写高质量的软文、朋友圈推广、群消息发送、线上广告投放和线下推广等形式进行网络推广。微信公众号是开发者或商家在微信公众平台上申请的应用账号，并形成了一种主流的线上线下微信互动营销方式。在微信推广忽视公众号的积极作用。

## 6、自媒体平台推广

的网络产业中，自媒体产业迅速崛起、制霸市场。

自媒体平台引流推广效果还是相当不错的，为关键的是要能够持续输出有质量的内容、善于抓住热点新闻事件、迎合头条用户阅读口味撰写相关评论性文章等，同时有的自媒体平台还可留下推广链接。自媒体具有高度平民化和普泛性质;门槛较低，容易操作;具有个性化聚合功能，可以双向交互;传播范围广，传播速度快。

## 7、信息流广告推广

信息流广告即头条广告平台、新浪粉丝和搜狐等其他的广告平台，一般而言信息流广告更好用于招商加盟类的广告，它的投放指标分别为：互动率、千次曝光成本、单次点击成本、下载转化率、单个激活用户的获取成本、用户留存率等。投放时可以策划多个推广点，通过前期策划大量的推广方案，快速测试效果;找到目标用户投放;还有，要注重优化落地页，提高点击率。

## 8、百科推广

百科对内容要求高，强调原创和真实性，互联网用户在百科都能找到自己想要的全面、准确、客观的定义性信息。百科已经给大部分的人留下了的印象，所以从定义上来说能被百科收录的内容一定是具有的。辅助SEM，增加搜索排名，主要表现形式是搜索任何一个名词的时候，都会有百科排在前面。并可以提升品牌度以及产品口碑。

## 9、软文推广

软文推广是指通过撰写带有某种动机的文字以实现动机的推广方式。软文的本质是广告，着力于推广，利用伪装以博取信任，具有较强的口碑传播性。成功的软文推广发布平台合理，符合受众口味，并有真实受众买单。

## 10、网络社区类推广

网络社区是指包论坛、贴吧、公告栏、群组讨论、在线聊天、交友、个人空间、无线增值服务等形式在内的网上交流空间，同一主题的网络社区集中了具有共同兴趣的访问者。网络社区包括三个关键要素：社区平台，社区内容和社区成员。推广模式较为成熟，具有一定的推广优势，推广针对性较强，推广发放也较为容易。