

汽车配件公司厂家网站建设SEO推广优化

产品名称	汽车配件公司厂家网站建设SEO推广优化
公司名称	河南世耀诚实业集团有限公司
价格	.00/个
规格参数	域名注册:免费 网站备案:免费 百度小程序:免费
公司地址	南阳市卧龙区工业路华龙广告二楼
联系电话	13140513661 18338218580

产品详情

汽车配件公司厂家网站推广效果不佳这是好多传统企业的通病，一些汽配公司认为能够把网站排名做上去，到处留有公司的信息就差不多了，以为这样做了网络营销就一定会带来不错的效果，这是不一定的，这些都是由于企业的认识不够深，每个企业要想做好网络营销必须有一套适合的推广策略及方向，在推广时要常分析数据，看主要原因是在哪里，及时的调整推广策略以及推广途径。

分析原因一、无效推广居多

随着互联网的发展，推广方式越来越多，好多中小型企业为了能够把效果达到较大化，不管什么推广都投入，结果带来的效果往往没有预期的那么好，主要还是企业对于网站推广的不了解，没有选择适合自己企业的网站推广，不知用什么样的推广方式才会实现低投资高回报的效果。诚然，在网络上的宣传推广，自然必不可少，但是太多的无效推广，即使使用得再多再广，还是等于零，徒劳而无功效。

分析原因二、转化能力欠缺

众多的企业，在建立企业网站后，只要在网站上留下联系地址或联系电话，就认为顾客能找上门来。这种单一的转化方式，显然是很难及时把访客转化顾客的。商机信息留言、免费电话回拨、即时聊天工具，使用、企业地图导航、顾客对产品定购功能等等，这些极为重要的转化手段，却未曾出现在企业网站内。

分析原因三、推广策略不当

把握住了时机并且确定了推广途径之后，我们要考虑的就是推广策略，即我们在哪些媒体上进行多大程度的推广。举个例子，企业在新浪首页做广告肯定要比在频道页做广告的关注程度高，比如首页通栏右侧文字广告1天的成本是一万七，那么你要考虑这1天带来的客户能产生这么多的收益吗，如果不能，那

只是赔本赚吆喝的事情。

分析原因四、缺乏商业效果评估

对推广之后效果的评估，向来是业界广为关心的话题，也是一个难以把控的难题。每日来了多少流量有多大的价值？目前的网站值多少价值？如何制定下一步的推广宣传计划？这都是一个与网站推广之后所产生的商业效果评估直接关联的问题。企业网站，若不能对企业网站的推广效果做出客观真实的商业评估，如同付出了苦劳，却不知到成果怎么样。

分析原因五、未建立营销型网站

什么是营销型网站？营销型网站是指基于企业营销目标进行站点规划，具有良好搜索引擎表现和用户体验、完备的效果评估体系、能够有机利用多种手段将访客转化为顾客 服务于企业营销目的网站。营销型网站与普通的企业网站相比，具有明显的优势和特色，它从多种不同的角度和需求出发考虑，对企业网站进行全面的综合分析，集成各种网站功能和服务，使其具有极强的营销功能和营销价值，追求的是营销效果。所以建立营销型网站，对中小企业来说，就变得至关重要。