

创业初期企业项目如何做线上推广？

产品名称	创业初期企业项目如何做线上推广？
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

很多初创企业有新项目或者新产品之后想在线上做推广，而且单纯的就是去推广这个项目或者这个产品，让更多的人关注到这个项目或者产品；目前互联网人口红利已经快没有了，各种推广渠道入口太多，获取流量也不再是单一的搜索引擎，正是因为流量入口太多，很多也不集中，所以很多企业更加不知道怎么做去做推广。下面微三云杨华林和大家一起探讨下企业项目如何做线上推广？

1、单纯推广项目和产品好吗

很多企业网上没有任何信息，单纯的推广项目或者产品好吗，这种对于已有的中大型企业来说，没有问题，因为已经存活很多年，有一定的品牌知名度，可以进行背书；但是初创企业很难，不是说没有成功的，很多项目靠砸钱，也成功过。徐国祥个人还是建议企业推广项目或者产品的时候，注重品牌推广，如何网上都搜索不到对应的公司或者品牌，您去投钱推广的项目，有多少转化率呢，对吧。

现在用户不是几年之前的用户，看到一个项目或者产品就会马上去购买，会去搜索了解这个项目和产品怎么样，这个项目和产品对应的品牌和公司怎么样，网上的评价和参与的怎么样等等，我们自己去电商购买，也会去看信任度和好评，还会去看品牌知名度。

2、项目和产品怎么线上推广

投入多少预算

投入预算决定选择哪些渠道推广最合适，以及怎么推广；比如资金少的，就没有必要去开竞价付费了，现在付费流量，需要整体的执行运营团队，才能操作搞定投入，不然小资金的数据测试都没有搞定，钱就花完了。

没有资金的企业适合做长时间的软文推广，当然有视频和直播特长的可以结合，可以先累积品牌，通过品牌累积，做一些精准客户；这样一步一步地发展。

怎么选择渠道

这个真的是看行业，然后多渠道去测试，前期先测试一些花钱少的，能够有一些效果的渠道；很多企业喜欢去找大v去投广告和软文，初创企业不合适，没有知名度 and 品牌，去投的效果很差，现在很多大v和粉丝多的，其实很多都不是真实的，很多数据都是刷的。前期建议做量，比如找大v需要1w发一篇软文，我可以拿这个钱去发500篇文章做自媒体了。

项目是否长期

有些项目都是短期的盈利的，所以不会去考虑品牌相关的，因为品牌不是一下子就可以搞定的，所以只能短时间大量曝光和做付费来去推广。长期的项目就需要去做品牌，通过管网，百科，基础全网覆盖去持续覆盖内容。

3、一般做哪些渠道比较合适

一般来说做量大的渠道和荣誉收录的渠道，所以推荐下面这些渠道，百度知道，百度贴吧，百度文库，百度经验，知乎，新闻源，自媒体，豆瓣，简书，值得买，小红书以及一些博客和论坛。

总结：初创企业选择软文覆盖，做全网覆盖比较好，以时间换空间，有视频拍摄和直播经验也可以顺带的结合下；前期不太建议去做覆盖模式，很多初创企业预算都没有超过3w的，付费的因为本身互联网啥基础都没有，很难转化。