

独立站如何挑选网红营销平台

产品名称	独立站如何挑选网红营销平台
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

图片来源：123.rf.com.cn

独立站，流量是重点。**网红**

营销是如今独立站圈子的

热门话题。很多独立站卖家会在YouTube、Instagra

m、**TikTok**、Twitter等寻找网红进行推广，但ROI不高。

海外网红营销怎么做？海外网红平台是不是越多越好？如何选择海外网红营销平台？小编和大家聊一聊。

一. 网红营销平台是不是越多越好？

网红营销比广告投放成本更低，有实力的跨境出海卖家会在多个平台布局推广。但海外网红投放平台不是越多越好。

每个平台都有自己的属性或调性，平台的属性侧面说明活跃在他们平台里的用户特性，只要找到和你产品特性相匹配的用户所活跃的平台，针对性做营销，做透一到两个平台就够了，会有不错的成绩，毕竟人的精力有限。

二. 网红营销平台如何选择？

据数据显示，Instagram, YouTube, Twitter是各大企业网红营销的必争之地。独立站卖家在进行海外网红营销时也是跟风入局吗？如何选择平台呢？

需要考虑品牌的特性、平台的属性、多角度、多层次分析。

牌特性是否适合平台属性，是否和平台内活跃的用户相匹配。比如，Instagram用户年轻兼具时尚，**美妆**、**服装**等产品更适合投放；TikTok用户年龄相对来说更低，有趣、好玩的产品更适合投放。

但不论是大卖家还是小卖家，优先考虑选择目标受众所在地受欢迎、本地文化浓厚的**社交媒体**平台。当地平台所覆盖的人群更多，流量更为优质。

如果没有这样的社交媒体渠道，则考虑选择和自己产品用户画像相匹配的渠道。找到产品需求者，才能轻松完成业务增长。

不过目前来说，社交媒体平台发展活跃和迅猛，生命力强且活跃度高的全球性平台也是一种不错的选择。比如TikTok。

三. 网红营销是长期战役

网红营销不是某次营销计划中的一环，它需要持续投入，慢慢渗入消费者的心理。

在如今信息高度碎片化的时代，受众的注意力非常容易分散，短期的营销战役，只能争取到曝光，持续的营销才能帮助品牌或企业触达潜在消费者，保持和受众的持续互动沟通，能达到推广、增加盈利的目的。

和网红合作需要建立持续合作的关系。主动了解网红所擅长的平台，花时间和精力确认不同平台上的活跃网红，这样不仅能找到和产品匹配的网红，还能触达不同平台的新目标受众。

另外，在社交媒体上主动加入和网红有话题性的互动，能增加和网红以及受众的粘性，将潜在客户变成品牌内容的，有利于扩**或企业的影响力。所以别只在特定的时间做网红营销，持续性地慢慢的输出吧。