

南阳中小微初创公司如何做好网络营销和线上推广(推荐)

产品名称	南阳中小微初创公司如何做好网络营销和线上推广(推荐)
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	200.00/天
规格参数	南阳全网营销:策略分析 南阳网络推广:策略制定 南阳线上推广:内容执行
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

大家好，我是企常青总经理王志杨，是一名从业15年的网络营销工程师；经常有很多南阳老板跟我抱怨说做线上推广烧钱，找的公司都没做出什么效果。我们今&天来就讲讲公司如何做网络营销和线上推广的！

其实如果细心的朋友就会发现，自疫情以来大家对线上做网络推广这一块格外的重视了，尤其是一些中小微的初创型公司/企业老板；他们都会筹备一个人专门负责，即使没有做广告预算也要设一个岗位，帮忙维护网站、品牌信息等。但是在这之前，很多初创型企业老板是没有的，即使投放广告也是直接找的第三方广告公司，但实质效果往往很不理想，无论是做的SEO网站优化类的（很多都是展示型网站），还是做SEM广告都放（不会策划落地页），钱都花了没有效果和结果？其实这是因为不了解，没有做好效果把控，今&天企常青就给诸多想要创业的，和已经创办公司的小老板们（至于为什么是小老板？大家都懂的！——大老板不差钱），说道说道：作为中小微初创公司如何做网络营销和线上推广的指南~

一、目标规划；

老板们首先要问自己一个问题，为什么要做这一块的线上推广？仅仅只是因为别人都做了跟风还是说想要宣传品牌、带来流量？只有先明确了这个问题我们才能有效地规划推广这个事，否则就是做的无用处，白花钱！

我们来说说其中的区别，如果只是关于品牌塑造和简单的公司宣传，不考虑过多用户流量的话，基本通过SEO再加上自媒体、问答和三方信息平台就能搞定。因为在这过程中做了关键词、长尾词的优化，所以会带有一定流量进来。当然前提是要懂的人，基本一个人也能做。但必须要有经验，一般经验不是太丰富的话，做出来的信息太过分散，达不到效果。

二、推广规划；

我们在确定了自己想要的效果之后，就是规划渠道开始运作了；现在市面的推广基本就可以归纳为量打类，视频的线不算。第一类就是“免费”渠道，通过优化网站关键词、运营自媒体和三方平台品牌宣传，做到推广公司产品、服务、品牌知名度和建立用户信任度等效果，属于长期有效，只需要请一个有经验的网络营销师即可（当然也可以找三方公司的合作，现在快排很流行，但实际是有很大弊端的）。第二类就是“付费”渠道，通过百度、360和今日头条、uc浏览器这些去做竞价信息流的投放，这种标配是两个人，别误会，需要至少有一个专门的客服；一般优化师的话，有经验的一个也能搞得定（也可以直接用官方客服，你要懂推广营销的话）。

三、效果把控；

1.针对免费渠道，首先要有一个可以做SEO优化的网站，即使简单可以设置TDK的也行，但不要是展示网站，后台根本没法操作；其次就是自媒体和三方平台的注册运营，注意选择领域和名称很重要，要结合你所在的行业、公司产品和品牌名称等综合考虑，否则事倍功半；等做完这些准备工作后就是选定业务、产品核心关键词，不断去扩展，发散思维，持续创作内容文章和优化网站关键词到首页即可。

2.针对付费渠道，首先要准备一个或者多个落地页的策划设计出来，可以使用平台的模板，但你必须也用文案策划出属于自己独特的项目、产品、公司优势才行，同时必须结合目标客户的消费心理和行为习惯的分析，否则和无意义；接下来就是选定平台，开户运营即可，每天记录好数据，不断测试评估转化，定时定期做好数据分析，不断优化标题描述和落地页细节，包括客服话术等。

3.老板只需要把控里边的几个关键点就不怕推广效果不好，没有结果。换句话说，只要网络营销推广人员可以做到这些，基本就不会有什么太大问题，效果绝对好！但前期如果没有一定数据积累依据的话，千万不要乱设标准，否则会死的很惨，作为老板你只需要给他们一定的时间（1个月~2个月）之后就可以根据其效果和数据设定标准了，这是最合理也是最有效的，当然可能很多人并不认可，但我说都是最真实的事实。是通过无数次实践总结的经验之谈，没有一丝的水分，纯干货！

好了，今天就先分享到这里，希望能够对广大中小创业老板有用，有需要可以找我，免费解答，谢谢！

企常青专注于为河南传统中小企业提供网站建设、南阳全网营销、南阳营销推广、网络推广外包服务的南阳网络推广公司。自成立以来不仅以专业全网营销公司的定位努力提升自己，更时刻加强行业全网营销推广意识培养、增强实战经验，以辅助企业实现南阳全网营销落地为己任，不断接近我们“打造全网数字生态平台”的目标。

公司秉承“客户至上，为客户创造价值”的理念，把握时尚脉搏，独创个性设计理念，坚持把整体技术做硬，凭我们专业的技术队伍、丰富的专业技能、坚定的成功信念为客户创造更多的价值。