

保姆月嫂行业怎么做推广

产品名称	保姆月嫂行业怎么做推广
公司名称	遵义腾浪科技有限公司
价格	10.00/件
规格参数	广告开户投放:联系我们 开户代运营:互利互助 开户代运营:@BOHUI16
公司地址	贵州遵义市
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

1.地图定位推广

在谷歌地图，百度地图，高德地图等去做公司的地图标注都是免费的，即使收费也可以研究下通过一些方法也能标注成功的，标注的意义是方便周报的人搜索到你，地域内的客户对我们咨询的价值也是非常大的，地域越精细当他搜索周边类似关键词服务，都是可以看到你们公司的。

2.百科的创建

百度百科，互动百科，搜狗百科都是可以免费做网络的推广，具体就是建立自己公司姓名的百科，当一个小公司能够有自己的百科和网站，客户的信任度也一定会增加的，具体怎么创建百科，每个平台注册以后都有相关的教程，也是非常简单的。

3.问答营销推广

百度知道，搜搜问问，悟空问答等很多的提问平台，问答的操作方法也比较简单，当发现有人问相关行业的问题时，你主动去帮忙决绝问题，顺便推荐下自己的业务，不想直接推荐也可以用头像做推广。

4.利用当地的分类信息网站发帖

目前本地生活类网络平台大家熟悉的有58同城，赶集，百姓网这些，这类平台你需要做的是借助它本身平台的权重，选择好关键词和区域去免费发帖，当然好还是有自己的品牌网站，做好搜索引擎优化进行持续的引流。

很多人都会问线下推广有哪些方法呢？我们接着看~

1.地推，展位宣传演讲或者印制名片，宣传页到各个小区进行发放，一般公司起步都会这样做，因为这种方式价格更为低廉，至于发放形式可以雇佣小时工或签单提佣的形式都可以。

2.和小区物业进行合作，根据你们公司所在的地区位置，辐射周边的小区直接与物业公司达成共识，让小区物业帮忙推广，相比较自己一对一的发传单，贴广告这样的效率会更高，物业在收到需求时可以转给你，同时物业得到相应的分成。

3.和同行合作，家政公司在刚起步时候做好和同行之间的合作是很有必要的，加入各种同行群，如果你有合适的阿姨，他有客户需求也是可以合作的，合作成功后给她一定比例的提成，你如果把客户服务好，这个客户可能还会介绍新的客户，达成二次转化。

推广是一个长期，重要的事情，不论是网站的建立还是其他社会化媒体渠道等，都是为了提升销售量，开拓新市场，增进信息交流，付费的推广方法更是很多，比如软文推广和头条广告投放这些，都有一定的门槛和的知识，不同水平操盘也会有不同的结果，所以，作为老板一定要重视推广。

家政保姆行业由来已久。近年来，在社会老龄化速度加快、年轻人不爱做家务、三孩时代放开三驾马车的推动下，家政上门服务类需求逐渐爆发。

一般的上门家政服务包含保洁、清洗、保姆月嫂、家庭维修、管道疏通等常规项目。家政行业市场规模从2015年的2700亿增长到2021年过万亿，六年四倍，增速不可谓不高，这还是疫情导致降低了人员出行的情况下产生的结果。

可能很多人都对这个行业感兴趣，想了解一些行业知识，所以写下这边文章，对家政上门服务商业模式进行简单的分析。

一 客户群体分析

同城家政上门服务主要服务于四个用户群体。是老年人群体；第二是平常工作较忙，或者不愿意自己做家务活儿的年轻人；第三是孕育小孩的年轻夫妻；第四是家中出现设施设备损坏而无法自行维修的群体。

二 平台价值分析

在平台的客户群体中主要存在老人行动能力有限；大多数年轻人不爱自己干家务；很多年轻夫妇没有孕育经验，无法很好地完成小孩的孕育工作；家中设备设施损坏需要技术人员上门维修等问题。

平台的价值一方面是给这些用户群体提供耐心的服务，急用户之所急，帮用户解决问题；另一方面是给服务人员提供订单渠道，提高大家的服务效率，为社会创造更大的经济效益。

三 收入情况分析

家政服务小程序平台的收入情况主要由五个部分组成。是服务订单产生的收入，当用户需要平台服务时，会直接下单支付。与入驻其他平台不同，用户支付的费用将直接进入经营者的账户，没有账期的困扰。第二是会员收入。客户是有等级的，各种平台都推出vip服务，就是为了更好地服务优质客户，优质客户给平台带来的利润空间更高；第三是合作费用，如果自身无法完全消化家政预约小程序带来的订单，那么邀请其他商家入驻加盟，收取相关费用也是一种收入方式；第四，当用户量起来以后，平台可以搭建商城系统，售卖一些跟平台关联性较高的商品，也容易为平台带来转化；第五，异业合作的费用。有用户就有市场，如果愿意其他相关平台导流，也可以获得收益。当然，不同的平台，还会有各种不同的收入模式。

四 成本支出分析

做上门服务大的好处就是不需要昭示性强的铺面，没有昂贵的租金成本，在家即可接单。其成本主要有以下几个方面构成：人工成本，相关人员完成服务以后，顺理成章地应该获得相应的劳动报酬；平台维护运营成本，随着用户量上升，平台的运维成本也会增加；税务成本，依法纳税是每个公民的义务；市场推广成本，做平台免不了需要做推广。根据平台的运营情况进行投放，一个高速发展的平台，可能需要投入高昂的推广费用。

五 市场竞争情况

家政上门服务行业目前处于增量时代，虽然从业人员也在增加，但是大家都可以获得不错的收益。从业者们的竞争战场主要集中在各大同城生活服务平台上，对应小程序公众号而言，自己搭建小程序的情况并不普遍，所以整体竞争情况并不严峻。

平台的发展计划可以随着经营情况灵活调整，在传统服务类目站稳市场之后，还可以提供更多的相关需求，比如上门洗车，上门美容美发，上门按摩推拿、医护人员上门护理等。总体而言，同城家政上门服务行业还有着较大的发展空间，值得大家尝试。

行业的高增速必然会引发行业创业潮，但是盲目创业失败率较高，所以简单写下这篇文章，希望能给你带来些许帮助。