

瑜伽行业如何推广？要怎么做呢？

产品名称	瑜伽行业如何推广？要怎么做呢？
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	TG:@APC789
联系电话	18218498858 18218498858

产品详情

顾客Q是一家瑜伽行业连锁经营品牌，在瑜伽健身界拥有良好口碑和形象，凭着丰富多样的教学经历，总计塑造超出3万多名瑜伽健身习练者与1万多名瑜伽老师，旨在打造理疗瑜伽**品牌。

一、营销推广环境

瑜伽健身市场逐渐迅猛发展，在新的市场突破口下，传统式线下推广仅仅依靠人力资源宣传和推广方法的缺点也愈加显著，成本相对高且效果不佳，想利用百度搜索线上app进行推广，一方面是拉响度，另一方面则吸引消费者进店感受。

二、市场营销计划

提升品牌**度，主要表现在为公众号引流**，进店感受客户率升高30%，处理客资市场需求的难题。

四、推广实际效果

广告均匀点击量为4.8%，活动详情顾客进店率提高56%，案件线索高效率超出50%；与此同时进店感受扫码关注赠送小礼品的方式，为微信公众号来带很多**们。

五、汇总

1、灵活运用企业大数据 属性标签的优点，对消费群体开展潜在性、总体目标、**品牌客户的区划，大大提高了百度推广的度，合理遮盖意愿客户，非常好克服了线下推广“广撒网源”拓客效果不佳问题；

2、广告创意设计、关键字、着陆页维持强关联性，与此同时着陆页内嵌表格，客资搜集率获得全面提升。

三、投放方案

1、受众群体

依照客户的意愿度将用户分成潜在客户、目标受众、**品牌客户三大类；

(1) 潜在客户：有核心需求，但临时还没表露出显著的项目即消费市场，例如日经常关心减肥瘦身、塑型、体形等*新资讯具体内容，通常是年轻用户，侧重点是科学方法论、资金分配少；

(2) 目标受众：有清晰**意愿的消费者，例如访问附近瑜伽会馆、健身房的信息内容，咨询了相关负责人，关心瑜伽会馆自然环境、课程内容、性，更加关心新产品的、服务项目、用户评价及其便捷性；

(3) **品牌客户：一般为品牌忠实**，高度关注品牌动态性、产品迭代、日常注意**品牌相关的信息，更加重视**品牌自身的主题活动、特惠、营销、商品。

2、帐户构建设定

(1) 创建方案

按不同年龄段创建三个广告计划，针对不同年龄段制定不同的艺术创意及核心需求。

(2) 关键字优化

针对关键字，一定要进行监控清查，针对高投入、低转换核心关键词立即去除，高颜值关键字要重点监管，并且对款式进一步优化，与此同时可以利用艺术创意来监管实际效果。

3、定向投放

依靠百度搜索网络营销平台完成遮盖，运用大数据 客户属性标签开展定项，瞄准客户。

(1) 群体定项：年纪22岁—50岁的女性；

(2) 属性标签：关心减肥瘦身、健身运动、塑型、体形、瑜伽健身等相关信息

4、着陆页设定对策

(1) 设计风格：因为瑜伽健身消费属于小资情调服务性消费，因此设计风格以小资情调光亮为主导，给消费者清爽魅力的情调。

(2) 照片：以瑜伽会馆的实图、专业学习、练习瑜伽这几种为主导，突显线下门店装修配置，与此同时女士体形瑜伽健身则刻画美好身材的遐思。

(3) 表格：以“免费试用”的方式吸引消费者留有私人信息，“特惠感受”提高使用者的危机感，促进客户迅速行动。