

# 南阳企业怎么做好线上问答营销推广,问答营销推广技巧与费用

产品名称	南阳企业怎么做好线上问答营销推广,问答营销推广技巧与费用
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/年
规格参数	
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

南阳企业做问答推广的操作方式有哪些？投入资金大不大？搜索引擎成为了信息爆炸时代下的必然选择，而百度知道就像含着金钥匙出生的贵子，成为问答口碑平台的主要平台之一，其它还有一些比较常见的问答网站。如：知乎问答、搜狗问答、太平洋问答、新浪爱问、奇虎360问答、天涯问答、悟空问答等。下面企常青营销顾问就来分享一下问答营销的操作方式和注意事项。

### 问答营销的形式和特征

问答营销（Q&A）属于互动营销新型营销方式，是互动营销介于第三方口碑而创建的网络营销方式之一。以问和答的方式，达成营销的Zui终目的。常见的问答营销方式一般是一问一答，就像人们对话一样，不过现在大多数问答平台都是不封口，一直可以回复答案，也就成了一问多答形式。

问答这种营销方式具备互动性、针对性、广泛性、媒介性、可控制性的特征。企常青营销顾问认为问答营销推广既能与潜在消费者产生互动，又能为企业做宣传，是做品牌口碑、互动营销不错的营销方式之一。不过要注意的一点，现在大多数问答平台还是不允许在答案内容中加入含有联系方式的。

那么，要做好问答营销需要注意哪些问题呢？企常青营销顾问简单梳理如下：

#### 一、前期的内容策划

##### 1、问题是客户关心的

问答营销的核心是引起争论，引导争论的方向，Zui终潜移默化地在争论过程中达到自己的营销目的。因此，问答的方向必须有针对性，问答内容中也需要包含客户感兴趣的关键词。问题不能太空泛，提问之前要想好问题要反映的是什么？Zui终的宣传目标是什么？在这个基础上针对性地编辑问题进行提问。

## 2、按照用户的搜索习惯设计问题

用户在互联网中搜索信息已经由原来的2-3个字的词变成了短语形式，这样得出的结果更加详细和准确。所以在编辑问题的时，要考虑如何更接近用户的口气，这样才能保证问题能够高频次展现。如果不能站在用户的角度去思考，Zui后只能以失败告终。

和提升SEO排名一样，搜索引擎也是按照关键字来确定问题的主题，当用户搜索触发关键词时问题才有可能被展示。因此关键词不仅要合理地出现在标题中，还要适当出现在答案中，要保证一定的关键词密度。

## 二、问答内容分批次发布

不少企业之前没有开展问答推广，而刚开始做问答推广突然一天发布几百条这显得十分不真实，企常青建议分批次去发布。问答推广的内容在不同的平台发布做相应的修改，尤其是在企业官&方网站及其他官&方平台使用时，注意回答的口吻不同，官网应该是官&方的专&业的回答，而在外网平台是用户口吻的回答。

有的问答营销服务商建议企业把问答文案也发布到官网，这样对网站优化有帮助不假，但对于问答营销是一个漏洞，外网发布的问答多是以用户口吻写的，在网上这个角色调性不对，而且搜索关键词看到问答平台和企业网站是一样的内容，用户就知道这是一条企业发布的广告内容了，转化用户的作用也就被削弱了。

## 三、问答营销平台有哪些？各有什么优缺点？

目前市面上的问答平台有很多，其中主流问答平台比如：百度知道，悟空问答，知乎问答，360问答，搜狗问答等等，要进行问答营销就必须筛选优质的问答平台。

那么，这些常见问答平台都有什么差异？

百度知道：目前Zui大的知识问答分享平台，覆盖面广，无论是什么行业、什么方向的问答都可以在上面找到，用户多流量大。

但账号容易被封，同一个账号不能同时回答多个相关联问题；答案不容易被采纳；答案中很难发链接，带有链接的回答容易被隐藏。

360问答：360搜索旗下产品，依托于奇虎360强大的安全技术支持，360问答在“反作弊、反广告、反垃圾”方面一直成绩显著，但对于问答营销来说则是增加了难度。

搜狗问答：前身是SOSO问问，搜狗旗下的问答互动平台，同样拥有大量用户，提供的答案容易被采纳。后接入微信平台，搜狗问答可以在微信搜索中展现，所以一般建议企业选择上这个平台。

悟空问答：今日头条下的问答社区，与百度等主流不同，取消了“Zui佳答案”，相比同类型问答平台具有更高的专业性和严谨性。同时它的审核相对轻松，回答中可以有关于品牌的相关介绍。

知乎问答：问答质量高，用户粘性强，问答模式多以讨论形式，互动性高；对问题探索具有深度，对于针对性问题的解答非常有见解，但用户流量不如主流巨头问答平台。

## 四、问答发布的注意事项

### 1、保证账号的活跃度

要保证账号真实性，问答ID不能乱写，头像也要设置好，然后开始养号。

可以将自己擅长的知识领域设置为标签，每天进行签到答题，积累经验值。有了较高账号等级后，就可以进行问答营销操作了。

提问时在标题中加入品牌词或业务词，以便用户在搜索引擎查找时找到。

注意：切勿用同一个账号批量提问，可通过切换账号、IP、操作浏览器等方式，降低因敏感操作。

### 2、及时监控问题情况

当完成编辑、提交、回答、采纳后，要不定期检测问答的状况，确保问答没有被删除或隐藏。定时查看问答的排名和转载情况以及被关注次数等，通过分析找到更佳的方法。

### 3、遵守发布平台的规则

根据发布问答的平台不同，也要遵守不同的规则，切勿在百度知道一类的主流问答平台中加入广告因素，否则审核难以通过，账号也容易被警告。

结语

企常青提醒南阳企业做问答营销的时候，切记不能忽视主题和营销内容整合的要自然，不能让用户一看就知道是来做广告的，那样的话问答营销做的就没有了意义。无论是什么样的营销方式，企业都不要心浮气躁，要站在目标客户的角度上去思考问题，以用户思维去开展问答营销的工作。