

南阳传统实体商家企业低成本网络营销推广方案(干货内幕大揭秘)

产品名称	南阳传统实体商家企业低成本网络营销推广方案(干货内幕大揭秘)
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/月
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

全中国都在搞网络营销，南阳传统企业的老板着急了，他们也搞互联网营销，结果，如果说不搞互联网营销就是等死，那么他们盲目的搞互联网营销就是在找死！大多数在转型的路上都会遇到以下难题：

经济危机之下，想要转型互联网，不知从哪下手，茫然不知所措？

网络营销已然摸索很久，一年两年，却依旧迟迟不见成效？

做了网站，投了竞价，却只见烧钱不见订单？

听了培训，请了团队，想要网络营销落地依旧遥遥无期？

传统企业该怎么办呢？想成功通过网络营销赚到钱，首先你要做到先别赔钱。这篇文章，启动互联小编就来和你算算这笔账，和你一起探讨一份低成本的网络营销推广方案。

了解这份营销方案之前，传统企业老板一定要走出这两个误区：跟风+烧钱

1、跟风

因为不懂所以跟风，别人做什么我就做什么，博客，分类，视频，SNS，团购，淘宝，微博，P2P，微信，结果投下大把钞票和人力，效果微乎其微。

2、烧钱

总有企业老板认为做网络营销就是做百度竞价，做广告，做直通车。试想一下，如果网络营销这么贵，为什么还有那么多挤进来？之所以有那么多人进入网络营销的是因为看中它的低成本属性，结果传统企业老板反而去花大把的钱，但真正的利用互联网赚钱的企业大部分都很低调。因为他们掌握着Zui实战有效的方法和技巧。

南阳传统企业利用互联网赚钱，Zui实战有效的方法和技巧

一、品牌围剿

有点历史基础的都听过农村包围城市的战略，而这个战略运用在网络营销中就是大家所说的围剿。具体如何做：

1、一定要建一个有营销力的官网。保证客户在百度能搜索到你，同时客户点击进入官网感觉到这个企业的实力和公信力，所以网站一定要有营销力，没有营销力的网站只会失去客户，而有营销力的网站却会帮你拉来客户。如果实在官网没有做得那么快，那么一定要先把百度百科做了，当然，还要保证百度百科内容的营销力。

2、积累大量的行业关键词。比如你是做净水器，你就要通过百度指数，百度下拉，百度相关搜索，百度知道，行业论坛，行业QQ群中搜集大量的与你行业有关的关键词。

3、注册账号。新浪，微博，百度，天涯，豆瓣，西祠小组等等高权重平台的账号。

4、撰写软文。为你搜集的行业关键词撰写1000篇软文。

5、发布软文。发布到这些高权重平台上。

这招简单直接极具前瞻性——品牌围剿的两个作用：

1、不断放大品&牌的传播效果，积累的行业关键词越多，发布的行业关键词越多，效果越好。

2、抵御同行的攻击。做网络营销之前，一定要将我们的品牌词的长尾做好。举个例子，例如我们的品牌是简节办公，那么就要提前将简节办公建营销型网站怎么样，简节办公复印机租赁怎么样等等这样的评价性的关键词占领了，不给同行任何攻击的机会。不过因为营销型网站是我们提出来的，所以营销型网站这个词百度排&名前几位一直都被我们所占领，现在已经有大量的同行来模仿我们的理念，但是由于我们在早期积淀下来的基础，同行几乎没有办法挤掉我们的位置，只能靠做一些百度付费排名来抢占排名了。

二、百度竞价

传统企业一定要做百度竞价，但是做百度竞价并不意味着去和同行抢排名。我们要做的是创意的书写，而不是烧钱抢百度竞价的排名，我们只要出现在百度竞价的前几名就行了，关键还是要写的有创意，而创意的来源是潜在客户的隐性需求，做好行业用户的需求分析，对于书写创意至关重要。

三、B2B商铺

传统企业想要低成本抢得更多用户，B2B商铺是首&选，为何：权重较高+精准流量。

- 1、现在商铺的权重都普遍在2-3，针对产品挨个整理出产品长尾词出来，发到商铺中，很快就会有较好的排名，量大之后，只要一搜产品词蹦出来都是你的信息，这就是霸&屏。
- 2、精准流量。愿意浏览商铺的人都是购买意向很强的人群，这样你商铺霸&屏得来客户转化率也会提升。

四、内容型SEO优化

- 1、做好排名。传统企业一定要养一个SEO人员来优化自己的官网，至少要将自己的核心词做到首页，保证当搜索产品相关词可以看到我们。
- 2、做好内容。SEO早已不是内链外链的时代了，网站布局和内容的推送成为潜在客户决定是否在你这里买单的重要因素，所以，一个有着编辑文案功底的SEO对传统企业网站来说很重要。
- 3、网站满足用户需求。丧心病狂的满足网站用户的所有信息需求，用户使用百度去搜索关键词，并不是为了购买产品，而是为了搜索信息，所以传统企业的SEOer应该做好用户数据分析，对用户的信息需求了然于胸并不断满足这种信息需求，这样便会黏住用户；另一方面，我们不要管同行采集内容，不要管伸手党随意下载，让他们来，他们来了就会为我们的网站带来点击，他们浏览的内容越多我们网站的跳出率就越多，进而排名也会提升。

五、微信、微博自媒体

微信微博是用来提高购买单价的、提高购买频次、改善运营问题的。

对于传统企业来说微信微博的核心作用是互动，是直接和消费者对话。一家企业做大靠三点：服务品质+产品质量+公司SNS形象。产品质量自不用说，服务尤其是售后服务对于传统企业的持续发展很重要，许多传统企业与消费者之间隔着中间商，微信微博的出现便打碎了这种中间环节，直接与消费者对话，收集到更多的真实反馈。

六、论坛社区集团作战

自从互联网诞生，论坛社区就是所有舆论的中心，贴吧、天涯、豆瓣、高权重地方论坛都是这些网民Zui热衷去的地方。所以传统企业一定要抓住这一核心点：线上用户的讨论属性。具体如何落地？

1、建立自己的行业论坛。这个论坛一定要具有包容性，鼓励用户以及同行发帖，真正需要更新的版块是资料中心和置顶软文。如果不会运营这个论坛，可以参考小米社区和奇酷社区，直接复制他们的运营方式。当然，一定要对这个论坛进行推广，具体方式千千万：QQ群、微博群、地方论坛、行业论坛、业务员群等等，有了流量，就有了帖子。这个论坛是养出来的，到后期的爆发力是惊人的，试想整个行业的信息都出自这个论坛，并且背后操纵舆论者是我们，想怎么变现就怎么变现。

2、加速自己的行业论坛发展。前期行业论坛是0权重的，所以要借力第三方社区或部落来导流。

(1) 现在的大型论坛都可以独立建立小组或部落，借力他们的权重做几个行业关键词，以此关键词为小组名称。比如你卖拖拉机的，那么你可以做这些第三方部落：拖拉机图片、拖拉机致富、拖拉机政策等等。

(2) 去哪些论坛？建立百度贴吧、西祠社区、天涯部落、豆瓣小组等等。

(3) 这些第三方论坛链向自己的论坛。流量闭环形成，粘性不断提高。

南阳传统企业做网络营销一定要做好顶层设计，不要盲目跟风，不要烧钱，将以上六点的任意一招用到极&致或组合到极&致，都会让你活得很滋润。在这里，我所说的都是九牛一毛，没有办法一一展示。

企常青是一家青春活力、充满朝气的新媒体公司。公司全员90和00后，团队氛围超级nice！

主营业务板块有：抖&音代运营、短视频拍摄、抖&音dou+电商带货矩阵、抖&音培训、网红孵化mcn机构等；

企常青还将布局直播电商ip矩阵、电商后端等板块；

目前已经有了自己的矩阵千万粉&丝群体，拥有自己的流量模式！

打造一个前端流量与后端变现的商业闭环，让每个年轻人在企常青都能施展自己的才华！

企常青具有极大的个人发挥空间，我们竭诚让每一个人的付出，都得到相应的回馈。

希望你是一个年轻，且价值观正的人。

你要具备讲诚信、友善互助、不推卸责任等基本职场道德，且明白：我们年轻，但不代表于工作而言，有任何任性的权利