

家政公司网络推广营销代运营托管

产品名称	家政公司网络推广营销代运营托管
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

产品详情

随着现代科技的发展，人们生活节奏的加快，生活水平也得到了很大的提高，人们的生活除了挣钱、攒钱，也会拿出一部分钱去享受生活，进一步去提高生活质量。在目前市场上比较接近人们生活的家政服务行业，显得格外突出，竞争压力也变得非常大。

那么，家政服务行业如何能在市场更好更快的发展，今天小编就家政服务行业如何做好网络营销进行讨论。

01、行业发展

根据不完全统计，家政服务行业近几年发展迅速。2018年，家政服务行业的规模已经达到了5762亿，持续保持20%以上的年增长率，预计未来会突破9000亿，从事家政服务行业人群总数超过3000万人。

曾经传统的家政服务项目简单，对于从业人员要求低，没有经过专业培训，导致人员素质差，服务质量评价也各异。随着该行业市场需求量增加，对于其服务的专业性也要求越来越高，城镇化发展，家政行业成为市场需求。白领一族，因为工作压力大，生活没有时间打理，是目前家政行业的主要消费人群。

02、行业特点

家政服务行业作为一种新兴的行业，近几年在国家经济的促使下得到了很快的发展。它将由原家庭为满足自身的生存或者维系家庭等各项家庭劳动的事务，转化成了由社会组织机构提供的一种社会服务，主要包括：家庭生活消费、家庭烹饪、日常洗涤、照顾老人、看护婴幼儿、照看病人、护理孕妇等等内容，服务内容覆盖了家庭的方方面面，在很大程度上满足了人们的需要。

2021年数据统计调查中显示，在该行业中，男女性别分布均衡，但男性比例略高，年龄段在26—40岁之间的人群需求较大，大部分是和老人小孩一起居住。而这类人群对网络依赖性比较强，所以在“互联网+”时代，线上线下结合，可以更快更好地推进家政服务行业的发展与宣传。

03、网络宣传形式

一个企业无论大小，都应该有自己的品牌价值，树立品牌形象。企业的发展，是一个让人们从认识到熟知的过程。通过给企业树立品牌，使企业销售的产品或者服务，提高自身的溢价空间，为企业提高利润，同时留住客户，解决客户的疑虑，让其更加信赖企业，选择产品或者服务有更大的利润效益。这是为销售产品或者提供服务做的第一步宣传准备。

建立自己的网站平台

在线下需要有固定的办公场所，这是方便与客户服务建立近距离的沟通提供便利的条件，增加信任感。在线上建立自己的网站系统，也同样可以拉近与客户的距离。

建立经营主体网站、店铺

公司网站是以企业独立网站存在的，店铺是入驻一些团购类型的信息类综合平台。网站版块可以根据企业文化以及企业的性质进行包装与设定，设置完整的企业LOGO、企业倡导的文化精神、企业产品或者服务项目以及企业获得的荣誉证书。

企业团队参与的活动等内容都可以放在网站上，让客户一目了然地了解企业。另外，通过安装在线预约、在线咨询或者客户留言等服务模块，可进一步了解客户需求，提供更加完善的企业服务，树立良好的品牌形象与口碑服务。然后通过搜索引擎做竞价推广、团购类信息综合平台推广等获取客户源。

建立属于自己企业的自媒体平台账户

比如微信公众号、抖音认证、微博认证等。微信是目前人们使用比较多的一种交友聊天的工具，可以进行多种分享与互动等。企业建立自己的微信公众号，定期更新企业的资讯新闻与活动，推送信息可加深客户对企业的认识，公众号也可以设定服务菜单等内容，方便与客户的互动。

抖音凭借小视频呈现方法成了老少皆喜欢的一种休闲娱乐软件，它的宣传力与传播速度也远远超过了传统图文的形式。建立抖音企业认证号，也是一个势在必行的选择。认证的抖音号，具有企业的蓝V企业标志，可以与粉丝互动，主页有企业门店图片与相册展示以及地址和联系电话等功能。

新浪微博是一种流行了很多年的互动信息平台，企业可以根据企业的特点，选取相关的关键词，去做一些专业性的、有趣味的策划内容，或者举办一些投票、热门话题等，引起人们的注意，起到宣传的作用。

利用选择的网络平台进行宣传推广

说到网络平台，大大小小的有上千家。面对如此五花八门的平台，我们应该先锁定企业的服务类型与服务范围。一般大家适合家政行业的、比较熟悉的综合性行业信息分类平台有是58同城、大众点评等，根据人们搜索习惯比较直接的是搜索引擎竞价推广，还有目前应用比较多的自媒体中的抖音等短视频营销。

搜索竞价推广建立企业品牌，获取精准客户群

搜索引擎搜索是人们常用的一种搜索工具，比较熟悉的有百度、搜狗、360等，对于这种搜索型的平台，想要入驻必须有行业的相关资质，具有企业权威性，曝光量大，见效果快等特点。其简单、直接、快捷的搜索展现形式，也是目前各个行业企业做的比较多的宣传形式。

利用信息类行业网站进行团购营销

家政服务行业重要的是口碑传播。这类第三方平台能够准确定位企业具体地理位置，客户根据距离选择商家。进入商家详情页内，可以看到企业设定主推服务与套餐，还有其他客户合作后的信息反馈评论等内容，第三方数据是对企业品牌影响力的一种宣传，具有说服力。

自媒体运营打造属于自己的营销阵地

企业可以组建一个专业的运营团队，做有计划、有目的素材策划与收集，通过剪辑后，发布日常同事故事、团建活动、服务培训、明星人物等可互动、易模仿等创意内容，可以在品牌与用户沟通时以及评论等地方做文章，去宣传氛围做宣传。

其他的网络宣传

除了上述的几种宣传形式，还有一些比较常见的形式，比如百度、搜狗或者腾讯等地图添加企业地图标记，贴吧发帖子，还有知乎论坛、百科、新浪微博等多种形式去宣传企业，培训、组织活动、企业文化等等内容。

总之，家政行业网络宣传主要是建立网站进行搜索类推广、团购类综合信息平台进行团购以及利用自媒体平台进行。对于刚起步的家政公司，由于成本问题，可以先考虑平台团购以及抖音等自媒体宣传，门槛低，吸引小流量客户。如果企业发展到一定规模，可以考虑增加成本，将网站、自媒体等各个渠道结合起来，打造成闭环的营销宣传。