

# 陕西企业数字化营销矩阵搭建代运营托管

产品名称	陕西企业数字化营销矩阵搭建代运营托管
公司名称	河南世耀诚实业集团有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	南阳市卧龙区工业路华龙广告二楼
联系电话	13140513661 18338218580

## 产品详情

融河矩媒——传统企业数字化转型咨询服务，帮助传统企业锻炼数字化思维，提升数字化能力！

互联网时代的企业，要学会用互联网的工具进行营销。用户在哪里就要在哪里做广告，用户使用什么互联网平台，就要在什么平台上宣传。当前互联网平台比较多，传统企业要学会选择合适自己的渠道进行宣传。当前主要的线上媒体宣传渠道基本都被BAT所垄断，所以要基于这三大巨头进行数字化营销矩阵的搭建。

主要从这几个方面进行渠道选择：

1) 通用平台

2) 垂直性平台

其中，通用平台包括：

1) BAT产品系：百度自身的产品系，如百度SEM、SEO、百度知道、百度经验、百度图片、百度文库等；阿里系的相关产品，如微博、高德地图等；腾讯系的相关产品，如微信、QQ、腾讯网、京东等；其中微信作为当前超级大APP，基于微信的营销，极为重要，微信营销平台又可以分成：微信群营销，通过建立微信群，组建同好社群，进行口碑宣传和营销；微信公众号营销，其中又可以分成服务号、订阅号和企业号，三个公众号功能不同，用处不同，营销方式也不同；微信朋友圈广告，微信朋友圈第五条信息的广告，可以进行精准投放，对目标用户进行精准营销；

另外，三大巨头及其旗下的各APP等，也可以进行相关投放，如开机界面的广告，内部各位置的广告展示等；

2) 今日头条类：今日头条作为一个大的APP，每天的浏览量非常大，其推出的信息流广告也具有非常好的效果，其也可以进行用户地域和属性筛选，进行精准的用户定位和投放，所以也是重点考虑的一个营销渠道。类似的还有一点资讯等媒体平台。

3) 知乎平台：知乎作为一个专业知识分析平台，体现的是企业和个人的专业度，可以在知乎上开专栏，讲解专业的知识，或解答别人的问题，树立企业和个人的专业专家形象。

4) KOL和大V营销：通过跟KOL和大V进行合作，借用KOL和大V的品牌资源和粉丝资源，可以带来较好的营销效果和品牌建设效果。

专业类平台：如丁香园，平安好医生、春雨医生等平台，可以根据需要，做相应的广告投放；

宣传的目的是为了引流，需要聚焦到潜在目标人群，并根据他们的喜好，制定相关的引流政策，吸引目标用户来参观来体验；

如何来评估宣传引流的效果，因为线上的行为都可以被监测，所以PV、UV、点击率、转化率等都可以被记录和分析，可以通过销售漏斗的转化原理，来检测

每一个平台的质量，评估投入产出。

投入产出比分析：

每一个平台和渠道的选择，还要根据性价比进行不断的优化调整和提升，定期对数据进行评估和反馈，从而根据数据进行渠道优化调整，达到良好性价比。

小结：线上营销平台应为能被有效的监测到营销数据，所以可以通过数据进行分析，调整营销策略，直到找到良好性价比的营销渠道。

营销渠道既然有线上的，那必然还有线下的，下期会交流下线下的营销渠道矩阵的规划。

当公司线上线下营销渠道都搭建完成，并有较好的投入产出了，就可以进行精细化运营，提升O2O的效果，通过打通线上线下会员沟通渠道，提高销售过程中的全流程用户体验。