

广东公司品牌搭建新媒体矩阵网络营销推广外包

产品名称	广东公司品牌搭建新媒体矩阵网络营销推广外包
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

尽管在平台上投入足够的金钱和人力，品牌营销的ROI效果却不够理想；一场活动或者一次推广下来，品牌的传播力和转化率也没有达到预期。在新媒体平台上运营的时间不短，但是平台对品牌的价值在哪？能不能利用新媒体平台找到品牌的用户画像，又能不能通过平台与更多的年轻用户产生品牌共鸣？

01深耕新媒体平台

之所以新媒体营销上的投入和产出不成正比，首先，品牌没有搞清楚自身新媒体平台的定位以及每一次运营背后的目的。其次，品牌没有抓住新媒体平台的特性，将品牌特性和平台特性结合之后进行差异化运营。

拿快消品牌来说，不少新锐快消品牌就是找准了新媒体平台的特性，在平台的流量红利期加码新媒体营销，制造出品牌销量奇迹。

新锐快消品牌的崛起离不开新媒体平台的深耕，选择合适的新媒体平台显得至关重要。日活用户数量直接反应了平台的流量大小，微信自然是所有平台中的王者，日活数量达到10亿，其次是抖音，日活数量达到5亿，再其次是快手、微博、小红书、B站。

日活用户较少的B站，其粉丝质量是比较高的，品牌在挑选平台的时候，不能只考虑流量大小，更要考虑流量的价值，营销的ROI等现实因素。

品牌要考虑用户的特性和需求是什么，自身的品牌调性如何与平台结合，再进行精准化的营销。以图文内容为主的公众号、微博、知乎、小红书、今日头条，以视频和直播内容为主的抖音、快手、B站，以综合服务为主的微信小程序等，都可以成为品牌进行新媒体营销的阵地。

无论是投入金钱进行广告投放和流量曝光，还是投入人力进行平台运营和用户互动，不同品牌和行业通

过矩阵搭建的方式，多维度、立体化运行新媒体营销策略。

02不同的矩阵搭建方式

金融品牌的营销目的是金融产品和服务的消费转化，搭建新媒体矩阵而终目的是为微信小程序和自有App引流。

通过新媒体矩阵内容输出，让用户了解到金融领域内容和生活服务场景，一方面可以提升用户在平台的使用时间，增加用户粘性；另一方面可以利用消费支付场景的搭建，培养用户在平台内的消费习惯。

根据新榜研究院《金融行业新媒体内容生态建设分析报告》，金融品牌的微信公众号入驻比例为百分百，其得天独厚的私域环境可以让服务内容更好的被用户接收，也可以实现从新用户到付费用户的转化链路。

抖音、头条、微博的入驻比例也比较好，抖音和头条的营销形式多样，金融品牌可以借助其流量优势获取更多新用户；微博作为热点话题舆论广场，可以比较广泛地触达更多圈层的用户。快手、B站、知乎的整体入驻比例低，但是仍有很大的运营价值。

拿平安保险来说，其新媒体营销方式是利用产品植入、活动福利、直播带货三种主要原创内容形式，向各大平台输入内容来引流：微信公众号是原创图文内容阵地，输出品牌宣传、产品介绍、福利活动内容。微博是品牌宣传的窗口，发布一些时效性强的企业动态，明星、公益和综艺活动。

抖音是原创短视频内容阵地，其内容会分发到快手、B站。今日头条以发布行业资讯和知识科普内容为主。知乎则以专业知识问答形式间接为品牌业务进行宣传。各个新媒体平台的流量导向App，也就是用户进行交易转化的核心平台。

快消品牌在新媒体矩阵的搭建上，根据用户属性进行平台组合运营。以美妆品牌完美日记来说，微信、微博、B站是主要引流平台，小红书和抖音是社交营销的主阵地。抖音和小红书的腰部达人对品牌的宣传作用明显，微信、微博以中小博主传播扩散为主，快手、B站以尾部和素人达人店分享传播为主。

除了线上的新媒体矩阵搭建，利用不同平台属性差异化运营，完美日记注意将线下流量引入线上的微信私域生态中：利用几块钱的红包奖励，用户通过产品附带的二维码进入完美日记的公众号和客服微信“小完子”，进入到微信私域生态的用户，完美日记会利用“小完子”这个美妆顾问的人设，再通过朋友圈的产品图片、美妆教程，社群里面的优惠分享、疑问解答，更好地深耕每一个用户，提升消费用户复购的动力。

03营销的终点目的

无论是金融类品牌，还是快消类品牌，其新媒体矩阵的搭建而终是为了品牌宣传和销售转化，具体做法是通过对不同新媒体平台的运营，吸引更多的有效流量，再将这些流量导入到自己的私域池中并深耕。

无论是微信、微博、小红书、知乎，还是抖音、快手、B站，图文、短视频、直播等内容是平台的核心，品牌根据不同平台的内容属性，输出不同的和品牌调性结合的内容，利用内容与用户达成精神共鸣和价值认同，进而达成用户的购买。

新媒体营销已经成为品牌的首选营销方式，进入2021年，越来越多的品牌感受到公域属性强的新媒体平台，其流量成本越来越高；私域属性强的新媒体平台，对品牌自身的运营能力要求在提高。

融河矩媒品牌管理帮助品牌进行互联网全域流量链路系统搭建、新媒体运营体系搭建等专业咨询服务和落地执行服务，助力品牌完整数字化转型的系统搭建、品牌自有私域流量池的建立和转化，为品牌自有流量和品牌自有传播渠道夯实基础。