

# 网站线上新媒体营销推广方案

产品名称	网站线上新媒体营销推广方案
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

网络推广就是做广告，只是传统的广告是以媒体、报纸等为载体，而网络推广则是以互联网为载体，形式也是多种多样的，而现下比较为广泛使用的就是微信，微博，QQ等微平台推广，如果涉及到策划炒作方面的更有图片，视频，新闻等多种形式可以用来推广策划。

### 推广的目的

我们的线上新媒体推广不只是推广新闻网的 IP:1000/日 UV:1000/日

### 新媒体推广方式

#### 1、建立独立的企业博客

网站的官方博客只以做广告和外链为主，用户体验不佳;第三方博客如新浪等模块死板，权重不高的新博客不能做链接。所以我觉得网站应该建立属于自己的博客，做为发布网站信息、企业文化，维持与公众与市场的关系，建立品牌和推广用。

(1)、博客板块建立:只以打广告为主的博客肯定会失败的，所以这个博客因以与带来流量，做人气博客为主。博客原创为主，字数500到1000，也可以更多，字数少了可读性不强，多了人们没耐心看。

(2)、设一个板块专门发网站的新闻信息，如新闻，动态等，作为宣传网站，为网站做外链用

(3)、设立网站高层板块，因为分析当前市场经济，各行业发展前景为主，吸引一些企业老板及投资者高级经理等使用，目的为更好的吸引广告投放和关注。

(4)、各部门员工板块，以探讨生活，如电影、美食、手机、娱乐为主，以吸引普通民众，因为网站的潜在用户就是在这些人里产生。

(4)、设立链接板块，链接我们的网站，也可以在博客有权威之后交换高质量的友情链接，让我们的博客被百度收录的更多。

(5)、还可以建立联系我们，关于我们等板块，比如我们网站是如何处理投诉，投稿，建议等问题，让用户对我们建立信任 and 了解。

## 2、QQ软件推广

QQ软件包含:QQ群(QQ群聊、QQ群邮件、QQ群通告栏)、QQ好友、个人说明、个性签名、好友印象、好友买卖等。QQ空间、QQ论坛、QQ邮件另论。

## 3、关于微博营销

微博营销并不适合所以实体企业或新型企业，因为粉丝群不好建立，但是适合我们的网站，因为我们是做新闻媒体的门户网站，一是有吸引用户的新闻报道的便利条件，二是所有玩手机、电脑的人都会是我们的潜在客户，粉丝群容易建立。

(1)、去各大有影响力的微博建号，然后关注别人，慢慢增加粉丝。

(2)、不能一味的打硬广告，微博虽然只有140个字，但是也要有创意，可以以重口味、幽默结合广告，在利用PS，P点搞笑、幽默的图片、文字图片来吸引粉丝。

(3)、关注微博转载率，如果一篇微博在网络上被大量转载，那我们曝光网站品牌的机会就到了，可以发动公司的员工也去转载给他们的好友。

(4)、微博搞活动也要有创意，比如可以在情人节、七月七、光棍节等特殊的日子，我们帮人代写情书、写藏头诗等，然后让别人留下邮箱，我们发的时候附上公司的网址和微信二维码图片。

注:微博开通后的事情应以建立强大的粉丝群为主。

## 4、微信营销

微信粉丝群不好建立，还要聊天来维护，没有一个专门的微信营销团队不好做。

总结:成功的推广更有各的特点，不成功的方法都是一样的，我们是做网站的，那么以网络为主的话，推广就要创新，有创意，而推广前期需要做的就是积累粉丝,增加关注度，那么我们首先想到的就是要推广我们的微信:

(1)在做网站的线下宣传的时候，在DM上加上显眼且清晰的微信二维码，增加微信的曝光率。

(2)在做网站的线上选传的时候，在线上广告(弹窗、banner等)加上二维码扫面。

(3)在我们的两报一网的标题部分永久的加上新闻网的二维码扫描。

(4)还可以在微信上做相关的活动推广，比如抽奖，关注得礼物等方式吸引人关注我们的微信二维码。

## 5、贴吧推广

百度贴吧是一种基于关键词的主题交流社区;它与搜索紧密结合,准确把握用户需求。注册会员大1200万,全球比较大的中文社区。百度松原吧目前可作松原本地比较有影响力的线上互动媒体,关注人数8万人左右,发帖量7,826,439。所以,在推广上贴吧占有很大的分量。

### (1)、关键词寻找贴吧

根据推广性质针对的选取适合的贴吧,寻找关键词。这就和网站的关键词相似。我们的做法就是找到尽可能多的关键词,找到交流区。例如:百度松原吧,松原就是我们要找的关键词,松原本土贴吧之外可以找本土行业贴吧和松原相关地区的贴吧。

根据目标人群针对的寻找贴吧交流区。这样我们关键词的确定会是一类人的称谓。例如:容易关注新闻发生的是记者,记者就是我们要找的关键词。

### (2)、文章的标题和内容

根据观察,点击率高的文章,标题都比较吸引人,对浏览者的心理把握比较准确。所以我们在起标题名时,一定要利用这些相关的敏感词语。

内容上我们要结合自己的网站发布信息。对于纯广告性的文章,我们一定要突出自己的优势,专业性。同时带上文章出处的网址。

### (3)、顶帖与评论

后期的顶贴内容,我们尽可能的去渲染文章带动的影响效果。这些我们可以多注册一些ID,轮换的去顶贴。顶贴的时间文章发布好之后,后续的工作就是每天去维护,做好顶贴工作就行了。根据上网的高峰期我们可以看到,中午和晚上是上网人数比较多的时候。这时我们的帖子比较好在前面,容易被看到。所以我们可以把顶贴时间安排在九点到十点之间,下午我们在4到5点之间再顶一次贴。

## 6、人人网推广

利用日志做网站推广。虽然说现在人人网人人都可以申请登录,但是一些有影响力的老用户还是学生多一些。所以日志要添一些学生喜欢的主题。如\*\*常识、打折机票的定法、每年考证时间表、适合20岁女孩用的化妆品、考雅思你能用到的书、电脑高手收藏的精品、几米经典语录等等,这些都是学生比较关心的,比较可能分享的。在这类日志中加入超链接,或者植入要推广的信息,只要被分享,有好友关注,网站推广的目的也就能达到了。

现在的年轻人都会对感情有特殊的对待,大部分人对会关注这个话题,在自己的好友群中随便看了下,就发现不少这方面的分享,如:——当我想你的时候,你会不会也刚好正在想我.不看后悔的、说说喜欢第几条、假装不爱你,所以你要假装很幸福、有一种单身叫“宁缺毋滥”等等,这些信息还是很多的,站长可以好好思考下如何利用这些大学生感兴趣的话题来推广自己的网站。

### 图片营销法

网络爆红如体育老师、豆腐西施、奶茶妹妹等,这对企业的曝光率极高。我们可以选择公司的美女拍下他们工作或者的美图、再想办法拍下公司的名字,要清晰可见,图片交予美工美化,然后去各大论坛、微博上发表,也可以作成视频,目的在于让网站迅速被大众熟知。

## 视频营销

视频点击率能达到十几万甚至更高，才是视频营销的目的。据我观察知名品牌的视频，如直接做某某网站的优点、网站的介绍等视频的点击率普遍不高，也就等于这样的视频是白做的，根本没起到效果，而一则名为女子逛街包内手机自燃的视频点击率1万多，可以发现现在人们喜欢是重口味或者是热点视频，平凡的并不会被关注。

1、可选择有实际意义的视频，在开头插入绚丽的公司广告，时间为6秒左右，视频封面为美女、帅哥吸引人眼球，视频标题要劲爆，吸引人。

2、可选择公司的美女、或者帅哥拍摄视频。内容如一个人正在和职员公布人物的时候，比如有一个重点特大新闻事件急于登网通告什么的，这时候刚说完，老板回到办公室就搜索到这条新闻等等，做广告式的视频。

## 邮件推广法

现在一些大型网站注册普遍需要手机验证或实名验证，但是这样做带来了很不好的用户体验效果，致使了大量的目标用户白白流失，所以我们注册只需要有用户邮箱就好了，然后定期或不定期的给已注册用户发送热点新闻，维护巩固老用户，以做到用户不流失，也可以带动网站真实流量。