

郑州企业做网络推广的方法有哪些？

产品名称	郑州企业做网络推广的方法有哪些？
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

网络推广的方法有很多，不同的方法各有自己的优缺点，经常需要多种方法综合去用，不能单纯地只用一种方法，而网络是个虚拟的世界，到底哪些方法的组合比较适合自己、比较效需要进行长期的测试，找到以后再加大这个组合的投资，把效果放大，这样才能达到事半功倍的效果。与传统广告相比，网络广告有很大的优势，如传播范围广、不受时空限制、交互性强、效果可量化、能有效监控、投放灵活有针对性、有文字语音视频等多种载体、费用相对比较低等。熟悉企业网站推广的推手们大略都知：搜索引擎优化是企业网站中比较基础的方式，那么，除此之外，企业较为常用的免费推广方法还有哪些呢？

1、利用SEO进行推广

搜索引擎是互联网的一大奇迹，它使浏览者可以方便地在互联网这个信息大海洋中找到自己所需的信息，也给信息提供者提供了一种受众广、针对性强且效率高的发布途径，越来越多的企业和个人都通过搜索引擎来发现新客户，利用搜索引擎广告或者通过搜索引擎优化（SEO），使自己网站在搜索引擎中的排名靠前，以增加客户发现并访问网站的可能性。另外，搜索引擎广告是需要向搜索引擎支付广告费的，一般有固定付费和竞价排名两种。

固定付费是按年或月为单位，对固定的广告位或固定移动范围的广告位支付费用；竞价排名则是根据对所选关键词出价的高低，对其网站进行排名，出价越高排名越靠前，并按点击次数收费，比较常见的有百度竞价、Google竞价、360竞价和搜狗竞价。面对激烈的市场竞争，对现有网站进行SEO优化，融河矩媒觉得是非常有必要的。

2、企业博客营销

以博客为代表的Web2.0概念有着很好的互动和沟通性，很利与网民的参与和发挥创造力，所以，企业也可以通过企业博客的形式进行对内对外交流沟通，达到增进客户关系，改善商业活动的效果。

企业博客应该在建立之初就拟定发布规则和指南，包括不能泄露机密信息，不能发布可能危害公司声誉的信息等等，以降低企业博客可能存在的风险。

企业博客的网络营销价值主要体现在几个方面：可以直接带来潜在用户、为用户通过搜索引擎获取信息提供了机会；可以方便地增加企业网站的链接数量；博客是建立权威网站品牌效应的理想途径之一。企业可以和新浪、搜狐、网易等门户合作，在其门户上开辟自己企业的博客，也是建立权威网站品牌效应的理想途径之一。

3、网络新闻营销

网络新闻营销也称软文营销，即企业通过一定的新闻策划，用新闻的形式描述产品、品牌或企业，达到吸引消费者的目的。网络新闻营销具有鲜明的双重属性：与广告相比，它具有新闻属性，以热点话题或新闻事件切入，与品牌信息产生关联，运用大量数据或事实进行信息传递；与新闻相比，它具有广告特质，标题定位与内容描述都与品牌信息关联，以产生广告传播功能。网络新闻营销兼具可读性与可信性，感染力和影响力大，社会关注度高。

在融河矩媒看来，网络新闻（软文）推广的优势主要表现在两个方面：

一方面，软文推广的投入相对比较少，相对与硬广告动辄上千万的推广预算，软文推广的成本几乎可以忽略不计。

另一方面，用户对软文广告接受度高，精心包装的软文往往很容易就吸引了消费者的眼球，增强产品的销售额，提高产品的美誉度，达到品牌推广的目的（具体可查看融河矩媒《软文标题怎么写才有吸引力》的相关介绍）。

4、免费软件营销

企业的网络营销目的就在于推销自己的产品，而低成本高效的推广产品的一个重要途径就是发布一款免费软件，网民乐于下载使用免费软件，还乐于传播和分享使用免费软件的心得，如果企业前期通过免费软件的方式，获得大量用户，那么就可以通过各类方法来挖掘这些用户的商业价值，实现企业收费软件的销售。

5、网络广告营销

简单地说，网络广告就是在网络上做的广告，即利用网站上的广告横幅、文本链接、多媒体等方法，在互联网上发布广告的形式。

与传统的媒体广告（报纸、杂志、电视、广播）相比，网络广告具有得天独厚的优势，例如传播速度快、定位精准、效果可量化评估、价格低廉等，因此网络广告市场以惊人的速度快速增长，网络广告的作用也越来越重要。

网络广告主要有以下几种形式：

（1）、横幅广告；

（2）、文本链接广告；

(3)、内容相关性广告，广告内容与网页结合在一起，更新网页的内容而不是广告；

(4)、弹出式广告。

通过Google Adwords和百度推广等产品，企业可以网络推广拓宽传统软件销售量，例如，用户搜索某一行业问题的关键词，在搜索结果中显示企业相关解决方案和产品，或者在一些知名博客或网站做内容相关的定向广告，将对这些内容感兴趣的用戶吸引到企业的相关产品页面，也可以实现低成本的网络营销。

如果广告优化的当，预算分配合理，则ROI（投资回报率）会很高。

6、QQ营销

QQ营销是通过即时通讯工具QQ来推广产品和品牌的一种手段。即时聊天做为互联网的一大应用，其重要性日益突出，早期的QQ知识个人用户之间信息传递的工具，而随着QQ在上层领域的普及，QQ营销也日益成为不容忽视的话题。一般应用方式是，在企业网站上设置在线QQ功能，这样，潜在的用戶如果对产品或服务感兴趣，会主动和在线的商家联系，由于成本低廉，深受网名的喜爱。

7、论坛社区营销

论坛营销就是企业利用论坛这种网络交流平台，通过文字、图片、视频等方式发布企业产品和服务信息的一种网络营销活动。在论坛上进行营销，一般不能直接了当介绍企业产品服务，那样容易被管理员删除广告。在一些知名社区搞一些活动，形成线上线下的互动，定时举行在线会议或线下推广会议，交流一些热门的开发技术知识或者应用知识，通过参与者报名所录入的电话等联系信息，寻找其公司相关的商机（具体可查看融河矩媒《地方门户论坛或网站的引流方法技巧》的相关介绍）。

8、病毒性营销

这里的“病毒”不是指传播恶意的病毒，而是指发布有用、新奇、有趣、好玩、且与产品相关的信息，使目标客户主动进行传播，借助口碑的力量，通过人际网络，让信息像病毒那样扩散，从而实现产品信息快速传播的目的。

首先，要创建有吸引力、易于传播、且能与产品有效地结合起来的“病毒”；其次，得找到易感染的目标人群，找到传播“病毒”的高效媒体（如大的社区、论坛、视频网站等），通过他们把“病毒”传递给更多的人，这种推广方法实施难度大，但若成功，效果绝对是比较的。

另外，融河矩媒建议大家还可以提供免费的电子书、免费电子杂志、免费贺卡等内容，通过这些服务，提供“公益”性的服务，附带地宣传了企业网站，电子书的内容要具有独特性，贺卡的内容和形式要让客户觉得温馨，这样才具有病毒的特征，让客户自动帮助你广泛传播。

9、邮件群发

广告邮件目前大多都成了垃圾邮件，引起网民反感，但是，如果邮件群发做好了，效果是非常明显的，

几百块钱就获得上亿邮件地址，成本超低，几乎接近零成本，如果能够通过邮件带来一个客户，就赚回来了。邮件群发，发送给有目标的企业地址，或者是自己的客户，这样才有针对性。

怎么做好邮件群发呢？融河矩媒推荐三个方法可以改进：

- (1)、邮件标题吸引人、简单明了，不要看上去就像是骗人的。
- (2)、邮件内容采用 HTML 格式，排版要清晰。
- (3)、邮件内容让人看了，有一种想采取行动的冲动。

10、事件营销推广

事件营销 (Event Marketing) 是企业通过策划、组织和利用具有新闻价值、名人效应以及社会影响的人物或事件，引起媒体、社会团体和消费者的兴趣与关注，以求提高企业或产品的知名度、美誉度，树立良好品牌形象，并最终促成产品或服务的销售目的的高级营销推广方式之一。

事件营销，可以是企业借助一个事件话题炒作，扩大企业的知名度，企业还可以借势网站的活动，如果企业有实力，也可以策划一个网络活动，联合有影响的网站一起推广。

事件营销都有一个商业目的，但是这个目的一般都是隐蔽的，很多高明的事件营销甚至让消费者根本感觉不到这是在做推广。