

郑州中小型企业网络推广公司

产品名称	郑州中小型企业网络推广公司
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

随着互联网的发展与普及，传统企业依靠线下销售模式已经很难生存和发展了。越来越多的企业开始转型互联网，试图把线下与线上相结合，开辟一条新的发展之路，实现新的增长。但由于很多企业都是首次触网，且公司也没有相关专业的的人才，不知道该如何去进行网络推广，融河矩媒这次就给各位老板分享介绍一下网络推广。

网络推广的优势与劣势

网络推广的优势：

易传播：使用互联网进行推广，很容易传播，可通过个人进行分享转发，属于大众传播。

速度快：能够在短时间内快速传播出去，不需要等待太久的时间成本！

传播广：能够让更多的人群关注到你的信息或者产品以及品牌！

互动性：能够与用户及时在线互动，给用户留下良好的映象！

目标明确性：通过智能推送，将广告信息准确发送给目标用户，以求得良佳效果。

灵活的时效性：在传统媒体上作广告发布后很难更改，即使可改动往往也必须付出很大经济代价。而在互联网上作广告按照需要即使变更广告内容，当然包括改正错误。这样，经营决策的变化也能得到实施和推广。

网络推广的劣势：

企业被动性加剧：主动权掌握在消费者的手中，他们可以选择看与不看，商家无异于在守株待兔。

价格问题愈加敏感：网上信息的充分，使消费者不必再走东串西走比较价格，只需浏览下商家的站点即可货比三家，而对商家而言，则易引起价格战，使行业利润率降低，或是导致两败俱伤。

中小企业如何去做网络推广

一、结合公司产品或服务，分析用户

无论是卖产品还是卖服务，首先，我们得分析我们的用户群体。我们面对的是哪些客户？这类客户的比较大需求是什么？他们一般通过哪些渠道来解决他们的需求？我们目前能满足用户哪些需求，还有哪些需求不能满足？与同行相比，我们的产品或服务优势在哪里？企业家们不妨拿出几天时间来分析分析这些问题。

二、要卖产品或服务，先做好品牌

互联网发展到今天，产品的选择性越来越多，选择渠道也越来越多，所以品牌推广绝对是以后网络推广的致命性因素。

对于一些传统企业或者初创型企业，可能除了官网之外，几乎没其他网络推广方式，网上能找到公司相关的信息也很少，这样的话就缺少信任感。当用户看到我们的广告后，对我们的产品或服务感兴趣时，他必然会网上搜一下我们公司的相关信息，大多数用户会直接根据我们公司名字，简称或品牌词这几个关键词来搜索，而这个时候如果看到我们公司相关的信息很少时，他必然会有所疑虑，他无法判断这个公司的产品或服务怎么样，他能不能购买，是否会上当受骗，结果就是他会放弃购买的想法，转而寻找其他成熟品牌的。

现在的人都喜欢买牌子，也就是品牌产品，品牌在一定程度上意味着用户的认可和信任，试想一个不知名的品牌产品，你放心购买吗？

三、官网是公司在网上的门面

互联网不同于线下，不可能每个客户面对面的与你交谈，不是同城的，一般更不会那么轻易上门拜访来了解和核实公司情况，而这个时候一个公司官网的好坏就直接影响着客户对这个公司的印象。

传承网络多年的网站建设经验告诉大家，企业官网是所有推广的开始，如果官网做的不好，那么所有的推广投入也就付诸东流。

四、全网整合营销方能解决企业推广困惑

现在大部分企业做了网站第一时间就是想到了竞价排名，当然竞价肯定是效果比较好的。但是全网天下提醒大家，竞价就是无底洞，如果过分的依赖竞价排名，肯定是入不敷出的。

全网整合营销更适合中小企业，其包含了以下几点：

1，营销型网站建设

2，搜索引擎优化

3，竞价排名

4, 软文推广

5, B2B网站推广

6, 博客营销

7, 论坛营销

8, 微博营销

9, 自媒体营销

10, 百科营销

11, 信息流广告

等等....