

郑州化工公司产品如何做好网络推广？

产品名称	郑州化工公司产品如何做好网络推广？
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	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

化工产品怎样推广？万变不离其宗，化工产品在做网络推广的时候，往往很头疼，但梳理一下其实也就3个方面：

1、网络推广的目的是什么？

也就是说，你要想清楚自己的准客户，他们长什么样子，他们的需求是什么，他们的喜好是什么？只有搞清楚了这些，后边的工作才能更好开展，起到事半功倍的效果。

2、网络推广渠道如何选择？

(1)网络推广渠道分类

第1类：针对准客户搜索习惯的推广渠道，以主流搜索渠道百度、神马、360、搜狗等为代表；还有部分主流流量平台的内置搜索渠道，包括今日头条、微博、微信、抖音等。

第2类：针对用户碎片化阅读的推广渠道，以主流碎片化阅读渠道今日头条、抖音、微博等为代表，还有部分垂直细分的二线流量平台，包括喜马拉雅、博客、知乎、贴吧等。

第3类：其他渠道推广，以行业相关平台为主，比如一些垂直行业的交流论坛，以及一些大型门户网站的行业板块，还有一些工具型的平台，包括地图、滴滴、摩拜等。

(2)网络推广渠道选择

网络推广渠道的选择，基于你对准客户的定位，你的准客户需求是什么，他们会搜索什么？你的客户以哪个年龄层居多，他们更喜欢在什么平台消磨时间？你的客户是不是爱学习，是不是爱逛论坛，爱逛什么论坛？

(3)网络推广形式选择

网络推广形式就2种：

第1种是直接花钱在渠道上打广告，这种推广形式见效很快，花钱就有客户进来，但不花钱就没有客户进来。

第2种是在渠道上做客户需求的内容，这种推广形式见效较慢，前期能够带来的客户很少，但长期积累会形成流量暴增的效果。

市面上很多化工企业都有一个共同的特点，他们大多数都很难拿出大笔钱，在选好的推广渠道上直接打广告。

所以，大多数的化工企业，都是2条腿走路，前期主要靠第1种推广形式带来新客户，后期主要以第2种推广形式带来新客户。

3、网络推广客户二次利用

钱花了员工工资也发了，该转化的客户也都转化了，引来的客户还有大的用处。什么意思呢？相信你也听过，维护一个老客户的成本，要比引来一个新客户的成本，要低得多。

即便老客户无法产生二次需求，也别忘了“用户口碑”。如何让老客户帮你引荐新客户，让新客户再带来新客户，才是四两拨千斤的招式。

所以，网络推广带来的客户，一定要沉淀到互联网平台，这个平台可以是你的微信号，也可以是微信群、微博等，具体的要看你的客户群体，他们喜欢待在哪些平台。

比较重要的一点还是在于产品的质量和服务，这是一个产品的核心竞争力。工业产品所处环境恶劣，产品常易损坏，发生故障，需要维修和更换零件。如果能保证为客户提供专业的、稳定可靠的服务，树立“一切为了客户”的理念，就能成功拉拢客户的心，从而建立一种长期、稳定的合作关系。