

涂料行业怎么做网络营销和品牌营销？

产品名称	涂料行业怎么做网络营销和品牌营销？
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

涂料行业公司如何通过网络营销推广寻找客户？随着网络的普及，特别是移动互联网的发展，人们随时随地可以上网了解信息，互联网对人们的消费习惯产生了明显的影响。在涂料领域，用户群体集中在80后和90后人群，他们正是网络用户的主体，所以涂料产品开展网络营销将是不得不走的一步。随着越来越多的企业接入互联网，开展线上营销，涂料行业里的各大企业也不甘落后，为改变现有的状况同时也希望在市场上能有更多的占有率，所以，涂料行业里的越来越多的企业纷纷在各大线上平台上开展各种线上营销。

涂料行业如何开展网络营销工作？涂料行业网络营销第一步，比较常用的方式就是搭建自己的企业官网，因为企业网络推广不能缺少网站建设，没有网站，那么线下经营的产品、企业整体信息和实力就无法得到更好地展示。网站建设是为了让潜在用户充分了解企业信息，是互联网上的一张名片，因此建设企业网站是很有必要的，企业有经济实力的话可以组建团队来搭建自己的官网，当然预算有限的话，也可以找专业的外包公司进行搭建，一定要量力而行。涂料网站上线后，可以到一些常见的平台发布带有公司网址的信息，比如博客、论坛、分类信息、微博等。也可以做一些适当的SEO优化，让网站在搜索引擎上获得自然排名和流量。如果想尽快获得客户订单，可以做一些付费推广，如PPC竞价，头条抖音推广等。还需要做好的当然就是网上业务咨询接待这块，一定要做到专业、热情、耐心，用心服务好每一位客户，相信业务量也会越来越好。

如果涂料公司如果没有足够的预算或足够的精力来运营自己的企业品牌营销官网，如何在网上找客户从而获得订单呢？涂料公司能够独立打造自己的企业品牌营销官网当然比较好了，这样能够越做越大，越做越稳。搭建属于企业自己的独立品牌营销官网，能够帮助企业扩展网络市场，更加有利于企业以后的发展，同时还可以通过网络平台做零成本口碑营销推广。并且，涂料公司搭建自己独立的官网还能帮助企业树立良好的品牌形象，品牌营销官网可作为企业在互联网展示平台上的品牌象征，同时独立的品牌营销官网拥有属于自己的独立域名，更加有利于后期的推广，而且涂料公司可以对品牌营销官网的前台页面进行更加精细的设计，增加营销创意广告和互动性等功能，获得客户的认可度。除此之外，涂料公

司可以尝试做一些别的网络推广方式。

第一个、QQ行业群推广法拥有几十个QQ,每个QQ加入几十个群,每天每次发一遍自己的网站广告,那么可以想象一下,一次操作形成的广告数量就是上万,效果不会太差,但是需要时间的精力。还有QQ的群邮件也是一个很好的推广方式。

第二个、软文推广法写文章,或者引用好文章,里面巧妙地加入自己的网址。一篇好的软文,发到公众号、百家号、头条号等自媒体平台上,就可以等着流量来吧。好的文章发到好的博客,各大博客人气我们都知道,养博客,以博客养站。高质量的内容,提交到网摘,被推荐的内容会带来不菲的流量。

第三个、论坛推广法高人气的论坛是每个站长都喜欢的,多多的注册几个账号,发一些高质量的内容。

第四个、分类信息推广法利用分类信息发布平台,对产品进行宣传,知名分类信息平台有:58同城、百姓网、赶集等,本身就是一个信息及商品的发布平台,潜伏着大量的准客户群体,也是商家不可多得的一块宝地,适合电子商务型的企业进行产品推广。当然,还有目前比较流行的还是自媒体,视频平台,公众号等推广方式,大家也可以去多尝试,看看效果。

涂料行业怎么做品牌营销

涂料企业不仅要有优质的产品和服务,还要有良好的营销宣传和口碑,才能使品牌更加深入人心。事实上,营销宣传也是关于战略和方法。为抢夺市场份额,涂料企业除了注重创新,研发出满足不同消费者不同的需求外,还需要进行品牌营销。毕竟,全国涂料企业和产品那么多,凭什么让消费者记住某家企业的产品?

一、市场环境的分析

如今市场涂料产品繁多,同质化现象却十分严重,不管在涂料的用途还是包装上,大小企业的做法总是如出一辙。但是也有部分企业洞察到了消费者真正的需求,如雾霾天气太严重,富思特致力研发吸霾净霾的涂料新技术;室内装修污染令人担忧,嘉乐士推出除醛净味水性木器漆;人们想要一个绿色环保的环境,晨阳集团专注于水性漆的生产.....诸如此类企业,都是洞察到了消费者真正的需求,找到市场机会,进而采取有效的市场行动。

二、涂料产品品牌定位所谓的品牌定位,不仅仅是针对市场,更是针对消费者,而品牌定位的目的就是要抓住消费者的心,实现产品销售。为形成企业的品牌定位,涂料企业需要洞察到消费者的需求,并且根据时代的进步和涂料产品发展的趋势,引导目标消费者产生新的需求。为让涂料产品为消费者心中留下深刻的印象,涂料企业需借助消费者的行为调查,了解他们的生活形态或心理层面的情况,从产品名称、产品质量、技术、价格、包装、服务、形象、文化或者某种概念上塑造与众不同的个性特点,在消费者心目中形成“唯一”的个性特征,形成品牌定位。

三、涂料产品定价策略企业进行产品定价时,必须考虑到市场需求、成本费用和竞争等多种因素。主要定价方法有成本导向定价法、需求导向定价法、竞争导向定价法等。目前益利达涂料厂定价制度比较简单,对任何产品都采取成本定价,只依靠这一种方法有时无法快速地适应多变的市场。

四、涂料行业需要创意创意,是指对现实存在事物的理解以及认知,所衍生出的一种新的抽象思维和行为潜能。“创意”分为技术上的创新和传播上的创新。对于技术上的创新,主要是针对不同消费者的不

同需求，涂料企业研发和生产出新的涂料产品，以争取到更大的市场份额。

五、广告营销策略广告作为一种传递信息的活动，是企业在促销中普遍重视的应用比较广的促销方式。

- 1、设计制作宣传公司品牌形象和介绍产品的宣传材料样品广告(或产品说明书)，此项工作已经完成。
- 2、直邮广告：在地区筛选600-1000个重点目标客户，邮寄宣传公司品牌形象和介绍产品的宣传材料。要求信封设计醒目、有吸引力,信函内容可读性强，使收信人对信函感兴趣。
- 3、报纸媒体广告：选择广播电视报或晚报，设计制作刊登广告。要求设计独特、新颖、醒目，主题突出。
- 4、设立户外广告牌。或选择公交客车做车身广告。户外广告要求设计醒目、抢眼，一目了然。

六、产品营销渠道1、人员推销：由3-4人组成专职展开营销业务，对重点客户进行地毯式地推销，每人每月上门推销走访客户20个以上，建立客户调访档案。

- 2、寻求代理商：制定有吸引力的代理、代销政策，寻求经销代理商。
- 3、设置专卖店：在大型建筑装潢材料批发市场内设置2-3个专卖店或专卖柜台，进行产品专卖专营。
- 4、产品展示：有选择有重点地参加国内、省内大型建筑装潢材料的展销会、博览会。