

南阳工业产品做网络营销推广托管公司

产品名称	南阳工业产品做网络营销推广托管公司
公司名称	河南融河矩媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	中国 河南 南阳市 卧龙区 蓝钻星座
联系电话	18338218580 13323693821

产品详情

随着互联网用户每年增加，现在全球上网的人已经达到22亿，中国上网人数占全球网民的17%，这是一个很大的市场。越来越多的企业都纷纷投身于网络营销推广。工业产品因其面对客户的特定性，很多工业产品都是进行传统营销模式。那么针对工业产品如何进行网络营销推广呢？下面钱途公司以润滑油产品为例。

润滑油产品企业在开始做网络营销推广前，首先要根据客户的行业背景，分析目标对象的特点、客户的实际情况及商业目的等，并结合网络营销市场的现状与需求设计一套符合客户整体商业运作的策划方案，其中包括网站所需行业市场分析、目标对象分析、网站定位分析、栏目及页面分析、功能需求分析以及网站推广方案建议等一系列内容。

润滑油产品网络营销适用于几种常见的网络营销方法如下：

一、自身网站营销

企业想要在互联网上进行网站营销，前提就是要有自己的网站。公司官网就相当于公司在互联网上的门面，门面的好坏关系到企业品牌的推广。企业想要发展就必须紧紧围绕企业品牌推广策略，采用任何营销方式，都是对自己企业品牌的植入传播，而网络时代为企业品牌的发展提供了更广阔的空间，同时也提供了全新的传播形式，网络已经成为品牌口碑传播的阵地。品牌推广，塑造企业品牌形象，进行品牌营销。一个优秀品牌的建立不但要有较高的知名度，同时还要有较好的美誉度。品牌营销的首要工作是建立本企业的专属网站，并想方设法让本企业网站鹤立鸡群，拥有鲜明的特色和个性。

二、搜索引擎营销

搜索引擎营销(SEM)是Search Engine Marketing的缩写，中文意思是搜索引擎营销。SEM是一种新的网络营

销形式。SEM所做的就是全面有效的利用搜索引擎来进行网络营销和推广。SEM追求比较高的性价比，以较小的投入，获得较大的来自搜索引擎的访问量，并产生商业价值。

三、网络广告

标准标志广告(BANNER)曾经是网上广告的主流，进入2001年之后，网络广告领域发起了一场轰轰烈烈的创新活动，新的广告形式不断出现，新型广告由于克服了标准条幅广告条承载信息量有限、交互性差等弱点，因此获得了相对比较高的点击率。润滑油产品企业可在新浪、网易、腾讯、搜狐、凤凰等网站发布软文广告，以提高企业的知名度和影响力。

四、竞价推广

竞价推广是把企业的产品、服务等通过以关键词的形式在搜索引擎平台上作推广，它是一种按效果付费的新型而成熟的搜索引擎广告。用少量的投入就可以给企业带来大量潜在客户，有效提升企业销售额。

五、信息发布

信息发布既是网络营销的基本职能，又是一种实用的操作手段，通过互联网，不仅可以浏览到大量商业信息，同时还可以自己发布信息。重要的是将有价值的信息及时发布在自己的网站上，以充分发挥网站的功能，比如新产品的信息、优惠促销信息等。目前，中国发布产品供求信息，主要以慧聪网、环球资源、中国制造等网站为主。

六、视频营销

视频营销将“有趣、有用、有效”的“三有”原则与“快者为王”结合在一起。这正是越来越多企业选择网络视频作为自己营销手段的原因。视频营销它具有电视短片的种种特征，例如感染力强、形式内容多样，又具有互联网营销的优势，例如互动性、主动传播性、传播速度快、成本低廉等等。可以说，网络视频营销，是将电视广告与互联网营销两者“宠爱”集于一身。

七、交换链接

交换链接或称互换链接，它具有一定的互补优势，是两个网站之间简单的合作方式，即分别在自己的网站首页或者内页放上对方网站的LOGO或关键词并设置对方网站的超级链接，使得用户可以从对方合作的网站中看到自己的网站，达到互相推广的目的。交换链接主要有几个作用，即可以获得访问量、增加用户浏览时的印象、在搜索引擎排名中增加优势、通过合作网站的推荐增加访问者的可信度等。润滑油产品企业可与大型行业网站合作，为企业形象添砖加瓦。

八、博客营销

博客营销是通过博客网站或者博客论坛接触博客作者和浏览者，利用博客作者的个人知识、兴趣和生活体验等传播商品信息的营销活动。博客营销不直接推销产品，而是通过影响消费者的思想来影响其购买行为。

九、微博营销

微博是一个基于用户关系的信息分享、传播以及获取平台，用户可以通过WEB、WAP以及各种客户端组件个人社区，以140字左右的文字更新信息，并实现即时分享。在微博的火热中，微博营销成为了现在网络营销的主流，许多企业纷纷试水微博营销，希望通过这个高人气平台来推广自己的服务或产品。润滑油产品也可以利用微博这个平台，及时发布企业产品信息，以聚人气，增加销售。

图片图片

十、Email营销

Email营销就是指利用给潜在客户发邮件的形式，来展开新产品发布、优惠政策等信息传播的营销活动。除了推广产品，企业也可以给潜在客户发祝福信，感谢信，充分发挥Email营销的作用。

综上所述，工业类产品要顺应潮流，选择适合企业具体情况的网络营销方法，充分利用网络的力量，取得良好的销售业绩。只要付出就会有回报。

传统企业网络营销的现状？

- 1、百度系免费产品，如知道、问答等越来越难做。
- 2、百度竞价越来越贵。
- 3、找SEO公司做优化，他们采用泛站群技术（受制于百度规则），无法长期保证效果，还可能被K。
- 4、B2B会员推广太累，人工成本高，还看不到效果。
- 5、群发软件，效果不可控。

融河矩媒简介

融河矩媒集团是一家以网络营销落地辅导为基础，结合培训与全网推广工具为核心的互联网服务机构。让客户以低成本融河矩媒网赚钱机器。同时为企业 provide 全网营销解决方案，为企业 provide 顾问式，管家式跟进服务以及营销型网站建设、全网推广系统、技术人才培养等。深入研究和了解消费者消费习惯和客户采购行为，以极致的用户思维为企业 provide 转型策略、营销战略、工具平台、电商快速盈利系统落地的第三方机构。