

南阳开一家保洁公司如何网络营销推广获客？

产品名称	南阳开一家保洁公司如何网络营销推广获客？
公司名称	河南世耀诚实业集团有限公司
价格	.00/件
规格参数	套餐一:2000 套餐二:15000 套餐三:50000
公司地址	南阳市卧龙区工业路华龙广告二楼
联系电话	13140513661 18338218580

产品详情

对于大多数中小清洁公司来说现在花钱做网络推广就是一个无底之洞，各个网络公司每天不停的骚扰电话让你烦恼得郁闷，还有一些保洁加盟、小家电清洗加盟让你买了一堆设备机器、清洁剂回去，让你一次一次的上当受骗，但是业务究竟如何开展还是难问题。

不做网络推广又能做些什么呢，怎样才能竞争激烈的市场上拿到业务，成了广大的清洁公司比较热门的话题，现在经济萧条，人工费却不停的上涨，上涨，上涨。我们能够做的就只能默默的忍受？

很多中小清洁公司朋友认为，过去简单地派下传单，或者通过人脉关系还能接到几个工程单，现在感觉接单挺难的，客户更喜欢比较了，更多的会说回头再看看？总理说我们企业红利还能再坚持几年，怎么样的坚持呢？企业用工成本不停的增加，社会竞争越来越大，难道就没有生意机会了吗？

其实不然，在行业高端，还有一大批专业清洁公司，利用自己的优势和资源快速转型，不断地通过兼并、合伙、控股、拓展业务链的方式，获得了很多市场蛋糕，也许你认为的发展难，再别人哪里却是机会。

如今电商行业这么火热，不管是企业还是个体商都纷纷投入到电商行业中来，带来的是一场价格战。市场价格越来越透明，带来的利润也是更低。那么，在这场战役中我们改怎么样才追求利润的增大化呢？我想这是每一个商人心头肉。

一般中小清洁公司在网络推广服务的时候，都会针对单个如清洗沙发、清洗地毯、开荒清洁、石材翻新、石材打磨、家电清洗、日常保洁等等关键词，通过请网络人员日复一日，年年如此地发布或者通过百度、谷歌、360、搜狗等进行竞价排名！！其实战略都没有定位好，一涌而上确实是越来越多竞争对手，

越来越造成信息陈列，养肥了很多平台，饿的却是自己。

要避免盲目推广，需要在清洁服务中开展饥饿营销方式，同时应该增加以下：

1创新模式

快速发展的时代我们不能做任何停留，越是如火如荼的市场越是要创新。不管是科技上的，技术上的还是活动上的，我们都要有属于自己的风格，很多清洁公司网站都大幅度地进抄袭，没有自己的特色，造成了消费者的消费疲劳和选择迷糊综合症。

2质量是生存之本，好的质量必然会得到买家认可。

很多买家在价格战上拼死拼活的，发现越是拼自己死得更惨。因为你在追求价格低的时候已经迷失了自己，从而忽略了消费者真正需要什么？价格战现在不复存在，好好的把自己产品服务品质做好才是重中之重。口碑无论什么时候都是很重要的。

3组合营销模式

同样质量的服务单价，在别人手中卖的价格是你的两倍或者更多，这个时候你得反思自己营销模式是不是出问题了？

4学会知识再行动，至少倍增下知识以外的知识和经验。

5品牌化发展思路

中国在这几年迅猛发展相信每一个人都知道的。这时候的市场环境不再以前的小米加步枪了！大家都在做品牌化，专利化发展，学会拿起法律的武器去保护自己的劳动成果，如何去转型去做自己品牌化的产品和服务呢？运用知识外的知识去进行营销吧！