

南阳特种设备行业公司做网络推广代运营外包

产品名称	南阳特种设备行业公司做网络推广代运营外包
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

随着互联网的普及，越来越多企业商家意识到通过网络进行业务推广的重要性，也正在加紧推进。其实，绝大多数企业做互联网推广除了是想打响自己品牌知名度，实现品牌落地之外，更多是希望借助庞大的网络流量转化实实在在的业绩提升。但是不是单纯做网络推广就可以实现这一目的呢？如何实现流量与效果相匹配呢？为全国不同类型企业提供专业互联网推广运营服务的广州融河矩媒，以特种设备行业公司网络推广进行说明。

当下，网络推广简单来说主要有三种方式：

一是在百度、360等搜索引擎上进行竞价广告，但经常会出现曝光量大，却流量转化低的问题；

二是在抖音、今日头条等一些平台上针对目标人群进行广告投放，但是在选择目标人群的时候却不知如何选择，感觉所有的人群都可以，也同样出现曝光量大但流量转化低；

三是委托市面上很多互联网运营团队负责推广，但是在业务推广的过程中，甲方很多都不清楚团队是否理解这项业务，对于网络运营不熟悉的他们也不知道从哪里去监管团队的工作。

实际上，这些只是导致特种设备行业公司网络推广无法取得好的可视化效果的体现。

根据融河矩媒分析，这本质上是包括同类型的工程服务企业，并没有从自身的行业、业务等各个维度去进行分析、拆解，导致网络推广一直停留在面上，无法落实到具体的点，自然也无法实现“从点到面”精细化深度互联网运营推广！而终的结果就是推广预算哗啦啦地花出去，互联网上的曝光也出来了，但却无法得到匹配的流量以及推广业绩效果。

同样地，这家总部位于广州的特种设备企业主要是做电梯的加装、拆旧装新等业务，在网络推广上面，上文提到的每一种方式都尝试过了，也是得到花费大，收益低的结果。

后来，在同行的推荐下，企业老板白总与在广州有丰富互联网推广经验的公司融河矩媒进行了接触。

在跟融河矩媒团队负责人沟通的过程中，白总了解到之前的网络推广一直效果不好主要问题，还是在于没有通过场景化的方式去对业务进行精细化的分解，清晰自身的定位，对于目标人群的业务需求和业务的流量入口也就不明确了，业务推广自然是一直无明显效果！

所以在接手这个工程服务类项目的互联网推广工作后，广州融河矩媒团队并没有急着去制定具体的业务推广方案，而是通过客户反馈的，对于其所在行业、业务情况资料去进行分析。

根据重要性从上到下、从左到右拆分为“业务分类，核心业务叫法，业务流程，客户类型，业务需求场景，关心痛点、需求点，痛点如何解决，项目优势，市场区域，淡旺季情况，价值点”这十一个常规模块。

从而形成在后续网络推广运营过程中的战略导图，以一种效率高且相对有效的方式达成对业务的快速拆解，实现业务在推广中的“对号入座”，加强目标人群对品牌、业务的信任感。

借助场景化战略导图，融河矩媒网络推广团队了解这家特种设备企业的重点业务是电梯加装；主要目标人群是私人业主、物业公司、建筑行业公司、装修公司。

业务目标人群更多是基于出行方便、提高出租率、房产增值、提高拆迁补偿这几个逻辑而产生业务需求的；而且目标人群对于业务的价格费用是更加关注的。

结合场景化战略导图，融河矩媒团队首先将客户在互联网上定位为一家专业提供电梯加装的公司，然后再结合主推业务、目标人群、业务需求逻辑等方面，依据网络数据平台提供的对口业务搜索数据去将业务在互联网上的需求以标签的形式具现化下来。

确认主推业务为电梯加装，核心需求包括安装应用场景、区域和电梯设备的基本参数；而对于目标人群的经常会用到的高频词也进行同样的整理，例如有方案、价格、报价、费用……

在确认好业务的网络推广定位逻辑后，由于这个特种设备业务推广项目的运营周期长达一年，为了在这段时间保证项目执行不变形，融河矩媒推广团队会结合场景化和推广定位逻辑进行延伸，形成《内容营销配合模板》、《项目的标签化关键词库》等这些模块化的运营资料，以保证整个团队的运营推广都是往这条线的思考方向来执行。

作为贯穿于整个项目网络运营推广的内容，结合了场景化、业务标签化生成的《内容营销配合模板》就像士兵上战场是用的子弹，以真实案例、行业动态、用户关注问题等素材资料，融入到运营团队日常的推广曝光中。

《模板》通过“以点带面”的方式，相对精准地投射到主推业务的目标人群身上，双方以各自擅长的领域形成固定频率的配合，结合有效的推广执行达成流量的回流和效果的成功转化。

当然，事物总是在曲折中前进的，融河矩媒团队也会在网络推广的过程中，分析运营推广产生的数据和问题，并依据数据再深化调整。

可以说，只有定位好这些基础的基调，才能往网络营销、内容营销、广告投放的方向来细化推广！

回到这个主推业务为“电梯加装”的特种设备业务网络推广项目上，经过融河矩媒团队在一年间执行、复盘、调整、再执行的循环过程，目前仅网络留言就实现平均每天有一个真实客户咨询的效果，加上电话、微信二维码、外部曝光平台等不同渠道，已经实现流量与效果相匹配的项目网络推广。

从当前网络推广的发展趋势来看，融河矩媒团队认为：不管是工程服务还是其它行业，未来企业要在竞争中凸显出自己的优势，从而在一众同行中脱颖而出，重点应该在于互联网运营推广的精细化分析、执行和管理。

不论是上文中主要做电梯安装、加装的特种设备企业，还是其它工程服务类公司，企业老板在网络进行业务推广的时候必须要注意业务的场景化定位，才能实现流量与效果相匹配。

不过，比较重要的还是要先找到一家专业、靠谱的互联网推广公司！

以场景化、标签化等用户思维需求出发进行网络推广运营的广州融河矩媒，无疑是能够让特种设备服务等传统B2B行业在网络推广的道路上走得更快、更顺畅，从而收获业务线上化、服务智能化带来的好处！

融河矩媒团队秉承着“利用互联网推动企业业务发展”的理念帮企业从底层业务架构推广逻辑，让推广融入业务，营销内容直接产生在业务沟通里面，精准目标人群，将推广价值大化，避免企业主花大钱做无用功！