

矿山机械设备公司网络销售推广

| | |
|------|------------------------------------|
| 产品名称 | 矿山机械设备公司网络销售推广 |
| 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

我们都知道矿山机械有很多种类型，比较小型的有皮带输送机、输送带，大型的有翻斗式矿车、厢式矿车、各种型号类型的破碎机、制砂楼等产品，不同产品的推广渠道是不同的，但是都属于机械设备类或者说非消费品类。

那这些矿山机械设备如何进行网络推广和销售？

主要可以重点考虑以下两个方面：

1、推广渠道的选择

矿山机械设备推广优先考虑的平台：搜索引擎、B2B电商平台以及自媒体。

搜索引擎流量比较高的就是百度、搜狗、360及手机端神马搜索APP。

电商的话很多的企业第一选择是阿里巴巴或者百度爱采购，其次是其他的B2B电商平台。

自媒体引流这种方法，对企业的品牌宣传和企业形象的打造，还是很有帮助的，文字方向的可以选择今日头条、知乎、搜狐号、网易号，视频方向的可以选择抖音和快手。

2、推广方法

搜索引擎可以做SEM竞价和SEO关键词优化。

竞价的优点是起效快，当天开账户，有的企业当天就能接到咨询。缺点是花钱多，点击付费竞价排名，

如果产品没有足够的利润就会出现钱花了，但是赚的钱都交广告费了。

SEO关键词优化自然排名过程比较慢，不过通过时间的积累网站会越来越有价值，后期的效果持续的时间也会比较长，同时也需要一个比较专业的文案来执行。

电商呢，这里可以给大家介绍一个经验，千万不要忘记淘宝。做机械设备领域的电商，大多数企业首先想到的就是阿里巴巴，因为毕竟是批发平台，会觉得上面的成交可能会更多一些。但是，一个平台有没有效果跟平台属性有关系，但是跟用户数量也有很大的关系。阿里巴巴会员用户是1.2亿，淘宝的月活跃用户都已经7亿了，会员至少8-9亿（保守估计），所以淘宝也是一个很重要的展示和推广平台，所以建议做淘宝，做手淘搜索的流量。通过分析，一个店铺在没有开直通车的情况下，80%的流量都来源于手淘搜索。

现在阿里巴巴头部流量都给了数字营销、实力商家了，诚信通流量越来越少，平台自身的流量也在降低，再把头部流量还分流出去.....所以阿里巴巴现在也越来越难做。

自媒体每个平台的玩法都不一样，需要企业有专门的文案负责去策划、执行，才能保证效果。

对企业来说，当然希望能花少的代价，办大事。壹时讯能满足您的所有需求！

融河矩媒作为文化传媒行业的新生力量，专注于信息传播与新媒体运营，目前主要侧重于矿山资源、矿山设备领域，是业内极少专注砂石机械领域的文化传媒公司，并以其拥有的多元化的新媒体资源和专业化矿山设备电商平台为各大企业提供定制化的企业品牌营销、产品推广解决方案。