

# 南阳公司企业如何利用百度贴吧进行网络推广？

产品名称	南阳公司企业如何利用百度贴吧进行网络推广？
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:融河矩媒 出具发票:支持 支付方式:支持/对公
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

百度贴吧完全是一种用户驱动的网络服务，强调用户的自主参与、协同创造及交流分享，也正是因为这些特性，百度贴吧以基于关键词的较广泛讨论主题，聚集了各种庞大的兴趣群体进行交流。

### 1、用户自主创建主题

贴吧的形式是任何网民都可以申请开设某个主题的“吧”。吧的数量是没有限制的，也可以是任何主题。比如球类，可以有足球吧、皇家马德里吧、梅西吧、姚明吧等。只需要在搜索框里键入你需要的关键词，就会立即进入相关贴吧。如图所示：

### 2、用户使用维护简单

百度贴吧有一个很重要的特点就是简单。页面简洁，注册容易，发帖快速，管理简单。对于新注册用户的验证码机制有效限制了垃圾帖子的大量产生。发帖内容字数下限为“1”，可以畅所欲言，不用发帖前选择帖子类别，用户几乎不用花时间熟悉论坛的功能就可以发帖交流。

### 3、网页速度快

百度贴吧还有一个非常重要的优点就是网页速度快。这是任何一个网站都应该重视的问题。网页打开速度对访问者的心理会产生一定影响，一般认为打开速度较快的网站质量更高，更可信，也更有趣。

## 百度贴吧的营销价值体现

百度贴吧的发展，是在搜索引擎的基础上，加入论坛的因素，形成搜索社区，成为一个命题式的贴吧，百度贴吧的出现让搜索引擎不再局限于技术行为，形成互动沟通的空间。

## 1、共同兴趣爱好者的聚集

在消费者心理上，百度贴吧做到了一个在搜索的基础上，让消费者找到了一个志趣相投的网络群体，让他们有一个互动交流沟通的平台，可能都不知道对方的真实身份，但是他们的观点相似，让很多人能够找到一个网络归属感。从消费者心理学上来说，百度贴吧的设立，符合现在生活中的大部分的心理，希望沟通、了解、交流。

## 2、购买商品前的互动交流

一般的网友在购物过程中都会经历几个阶段:首先是选择商品,查资料,接下来通过贴吧交流,来看自己的选择是否正确,往往主动寻找相关论坛、社区,查看现有消费者的消费体验和反馈,以此形成对产品的主观印象,评估其品牌价值。贴吧中及时、准确、同步的信息传递,对网民来说是非常便捷,也是非常高效的。

## 企业百度贴吧营销策略

百度贴吧而终的目标还是满足消费者的需求,整个百度贴吧的取向,就是从理性诉求升级到理性与感性的融合,搜索引擎使人们获取信息快捷的方式,在获取信息后,人们还有网络交流的欲望,贴吧让人更多的接触到有共同爱好的群体,而不局限于个人,而百度贴吧的挖掘,让单向的信息获取成为多向的互动,无形中,这种搜索引擎社区能够促进人脑间的沟通、信息的挖掘甚至是更丰富的价值,让信息具有生命力。

### 1、利用共同兴趣爱好引导消费者购买行为

这种虚拟社区是许多兴趣、爱好趋同的群体聚集交流的地方,各成员畅所欲言,交流和分享共同兴趣爱好带来的快乐,如有某一位成员写下某种商品的使用心得,通常会有很多人跟帖询问具体事宜,看到一个成员买到的商品,会引起更多潜在消费者的需求。每个社区成员都属于一定的参照群体,当群体的成员拥有某件东西时,就会对他产生影响,这样即使商品不是他所需要的,他仍然会购买。企业可以通过制造共同话题激发成员的购买欲望。

### 2、巧用贴吧人气转换价值

贴吧是聚集人气带来价值转换的地方,消费者是比较好的见证人,其主动陈述的消费体验具有不可抗拒的说服力。利用贴吧进行口碑传播,而且它的力量不容忽视。一是结合网络公关的独特性,营造实际氛围。二是把握公关信息传播的时间尺度,侧重于晚间上网的高峰期,采取空中“沙龙”的方式,吸引更多的受众。三是网络公关的本质,应放在充分真实的基础上,所诉求的内容,必须是真切感人、完全以受众为主体的,以真诚亲善的诉求,赢得受众的认同。