

郑州旅游公司网络推广营销外包

产品名称	郑州旅游公司网络推广营销外包
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

随着消费水平的提高，人们越来越愿意出行旅游，火爆的需求也让各种旅游相关的企业应运而生，但是对于企业来说，想要推广自己的旅游业务并不容易，比如以下几个难以解决的问题。

- 1) 旅游搜索关键词投放成本高，收益不可控，运营门槛高，成本入不敷出。
- 2) 常规推广渠道单一，过于依赖OTA，导致低价竞争越来越严重。而且传统旅游行业往往没有自建收客渠道，对客源流失束手无策。
- 3) 营销方式过于老旧，工具单一，效率低下，成本越来越高的情况下，增长却变得困难。
- 4) 为了让企业和品牌从竞争中脱颖而出，必须有着更有效的推广手段，那么如何利用新型的工具来提高营销推广的效率呢？

人群分析

在进行任何营销推广活动之前，我们都必须要知道自己想要的是什么样的客户。因为盲目进行推广的话，不仅效率低下，还容易造成用户反感，影响后期的转化率。

通过营销云系统性的数据挖掘后，我们锁定了以下几种潜在客户群

- 1) 目的地人群，指到访过旅游景点的人群，他们有过线下的咨询行为，转化概率更高
- 2) 感兴趣人群，包括带有旅游相关兴趣标签的人和正在浏览相关媒体页面的人群，主要集中在18到50岁的青中年群体，这部分人群对国内游和周边游等都表现出较大的兴趣

3) 高收入人群，定位于高端住宅区和商务办公楼附近

4) 重定向人群 包括到访过旅游网站和点击过相关广告的人群，具有历史浏览记录的人群，兴趣更高

知道了客户群体和标签后，我们就要选择相对应的平台进行推广了。

线上平台

PC端-优质门户网站以及汽车、旅游、女性相关垂直网站

虽然PC端流量已经不如前几年了，但依然是营销推广活动中不可缺少的渠道

移动端-旅游、汽车、女性、休闲和新闻等类型的APP

目前移动端的流量已经远超PC端了，所以我们应该着重在这些渠道上进行推广

重点平台-抖音

作为时下比较流行的手机APP，抖音在短视频平台有着绝对领导者的地位。目前抖音的日活跃用户超过亿级，涵盖各个年龄段群体，同时女性用户居多，地域分布范围广（一二三线城市均有用户），是推广旅游产品的绝佳平台之一。并且抖音广告样式原生，用户易于接受，可以有效提升转化率。

重点平台-爱奇艺

传统视频网站虽然受到短视频平台的冲击，但依然有着不可撼动的地位。比如爱奇艺，是国内领先的视频网站，同时也是付费用户规模比较大的视频网站。目前爱奇艺的月活跃用户也超过了亿级，主要涵盖了35岁以下的用户，消费力强，非常适合旅游产品的推广。同时爱奇艺也有视频贴片和信息流等广告样式，用户易于接受。

总的来说，想要更好地推广自己的旅游业务，首先要分析好我们的用户群体，但是这一点光靠人力是无法完成的，我们需要利用营销云系统的AI智能算法来收集和处理这些数据。

其次要尽可能地覆盖所有的推广渠道，因为单一渠道的推广效果有限，也不灵活，而且比较难知道哪个媒体平台的投放效果好。但是想要全渠道推广并不容易，如果能够利用营销云系统的话，就可以覆盖90%的主流媒体，不需要一个个去找推广渠道，大大地提升了效率。