

南阳网络营销推广服务公司实力排名(有数据 有结果)

产品名称	南阳网络营销推广服务公司实力排名(有数据 有结果)
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/月
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

在南阳一个牛B的网络推广团队至少要包含：营销策划、SEO、文案设计、媒介执行等基本角色，大多数公司不愿意也不可能单独花成本去养一个这样的专&业团队。

所以企业想要真正做好网络营销，让网络推广成为企业提升效益的利器，寻求专&业的推广公司是必不可少的，把这个专&业的事情外包给专&业的人去做。

企常青网络公司，承接网络推广代运营+精&准客源获取业务：

搜索/信息流代运营（百度/360/搜狗）

360屏保广告投放

seo网站优化

网站建设

小程序开发运营

抖音信息流代运营

营销页面制作/文案策划

各行业大数据获客

随着互联网的发展，网络上各个行业都出现了十大大品牌及品牌排名之类的榜单，但并无官方权威机构给各家品牌排名，可笑的是在网络推广这种服务行业也充斥着各种榜单，这种榜单多是某些公司自己编排，更有一些不太知名的公司竟然把自家公司放在榜首不禁让人汗颜。

那么，作为企业方该如何选择网络推广公司呢？企常青在此建议各位老板：不能完全相信什么排名榜单，这也是企业开展网络推广时容易走进的一个误区，要真正的结合企业自身的需求来看推广公司的方案和执行能力。

企业如何选择网络营销公司？

在建立网络推广合作之前，企业自身应当首先实现基本的信息化，抖音、微博、微信公众号由于其已是用户生活习惯的一部分，所以建议作为标配；网站现在看来虽然显得有些落伍，但它具有正式公开和结构清晰的特点，所以也还是建议企业有自己的官方网站。

但在实际操作中，很多公司会犯一些相同的错误：只认“大公司”、不重视推广公司的文案实力、不知道如何考量推广效果等等。那么下面企常青就重点说说如何甄别挑选南阳网络推广公司。

1、看服务团队

在网络推广这个行业，给你服务的团队能力和专业度，直接决定公司的推广效果和服务质量。一些大公司成百上千人，但为自己的企业服务的只是三五个人，如果有个新手，那么自己家的效果就难以保证了。

而一些看着“不太大”的推广公司，配备的服务团队却是从业资历深厚的，服务能力并不比所谓的大公司差，同时价格更亲民。

2、看策划能力

虽说企业本身的产品竞争力是基础，但现在的现状是同质化太严重了，真正占领更多市场份额的公司，其实是先一步占领用户心智的公司。

一个好的推广公司，应该是有能力分析和深挖用户产品的特征，并放大出吸引消费者注意和占领认知的特色。一般来说接洽超过两次，仍未能拿出靠谱的推广方案，这样的公司基本就可以pass了。

3、看文案创意水平

传统营销里网络推广是通过客户经理或类似职能去完成的，而在网络推广中这个重要的角色就是文案。考察一家推广公司的文案实力，首先可以从他们的自媒体或者网站及以往的案例入手。

4、看推广反馈

不少推广公司在这一块上含糊其辞，事实上推广结果应该是单独有一份报告的，同时要有清晰的可视化分析和数字对比。这样用户才能有个清晰的尺度去判断：自己花钱了有没有产出？这次推广的量化效果究竟如何？

企业网络推广常见的四个“误区”

网络推广不是一种结果或者单独的技术，它是多种营销方式和技术手段的整合。

比如：分析自身竞争优势、卖点/差异化提炼、建网站、做SEO优化、口碑塑造、精准投放、线上线下联动、用户反馈等等，所以网络推广只是企业本身营销活动的一环，目的与传统营销本无二致。

消费者的购买行为是市场表现的结果，促成这一结果的原因其实是企业将自身的产品、服务通过更方便接受的方式，与消费者建立的反复长期沟通，而网络推广先天就很适合去达成这种沟通效果。

误区一：网络推广是资金充足时才做的事

在如今的移动互联网环境下，一个企业无论何时都处于直面消费者的状态下，用户足不出户都可以通过第三方或他人评论看到关于你企业的动态评价；同时由于行业竞争的高度饱和，大家都拼命的去在用户面前曝光，以求更快占领用户心智。假如抱着等到“有钱”了再去做网络推广这种想法，企业在当今异常激烈的市场竞争中很可能会贻误战机。

误区二：网络推广不是王婆卖瓜式的“自嗨”

网络推广是把企业的产品或服务的亮点，通过专业人士操作去放大给消费者，假如企业自己都没搞清楚自己的亮点是什么，那就是越俎代庖主随客便了。

目标不明晰，推广的结果与实际需求不符，这种推广只能叫“无脑烧钱”。做网络推广，需要专业人士来深挖产品特色，而不是王婆卖瓜式的“自嗨”。

误区三：照搬照抄竞品企业的推广方式

网络推广方式只是一个辅助手段、只是表象，深层出发点是企业自身的产品调性和当前的战略侧重。因此使用什么推广方式，是需要量体裁衣的，照搬照抄不仅达不到自己的真正需求，而且一味照搬，会让消费者产生厌恶的排斥心理。

误区四：短时间内要销售效果

有的企业主认为花了钱就要立马出效果，这种心情自然可以理解，网络推广看网上搜索效果的话是可以立竿见影的，但是销售量提升效果需要一些时间。一次推广的考察期理论上是1~3个月。很多企业因为这种心理，对网络推广浅尝辄止，造成之前的投资变成了“沉没成本”，同时进入排斥网络推广的恶性循环。