

南阳公司企业B2B网络推广营销外包

产品名称	南阳公司企业B2B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

传统企业该如何利用媒体来做好推广？这个想必是很多企业负责人、市场人员都头疼的问题。

数字化营销时代来临，线上推广成为众多企业都会采用的模式，可有的朋友在投入了精力做网站，招人运营自媒体，花大额广告费做百度竞价，各个行业网站撒网式投放等方式之后，却难见成效，而别的企业却客户不断，品牌知名度越来越高。

究其原因，以我做了多年行业媒体的经验，做了以下思考，仅供讨论。

1，很多人错误理解广告的作用

以前收到过一位客户的咨询：如果我在融河矩媒投了10万广告，能不能让我赚20万？

我会直接回答：不能。

（有这样的生意，请您也介绍给我）

广告带来的成交不是必然，而是偶然。

对于任何一次推广，它的广告受众都可以分为目标用户、潜在用户和无效用户。

广告起作用的逻辑源于四个方面——告知、说服、提醒、强化。

目标用户从被告知开始，需要你持续传递信息，才能起到提醒、强化直至说服成交的作用。

对于B2B业务的广告，如果做，就把它当做一次长期投资。

想通过一次宣传就希望有成交的朋友，我往往都建议别做。这样无异于扔钱。

2，宣传注意四个核心点

选择合适的媒介

有的时候你投的广告没效果。比如百度、行业论坛等，核心问题在于，用户已经不在那里了。甚至有些媒介会虚报数据，让你怀疑是不是自己的产品不够好。

建议在选择合作媒体的时候，借助第三方去查询下真实数据。

并且要想明白你的目标用户到底在哪？习惯以什么方式接受信息？

明确宣传的目的

传统企业会常犯一个错误。投放广告的需求很多，每次都想一股脑的全推出来。以为是资源大化利用。

比如想推广产品，又想宣传公司。想推广网站，又想给公众号增粉。

宣传点是否突出会直接影响宣传素材的制作及用户对信息的理解。

常见的宣传需求有以下几点。建议一次只选一种。

品牌宣传，新品推广，产品促销，活动推广，流量获取

宣传方式要新颖

传统的硬广方式效果已经非常低了，要想广告有效果，必须要深度了解用户习性。

以微信公众号为例：1，标题要吸引人，这直接影响打开率。并且可以通过标题的关键词筛选目标用户，。2，文章内容要有观看性，内容要简练，运用文字、音频、视频等不同方式。这决定用户是否会愿意拥仅有的碎片时间接受广告，并且愿意传播。3，用户活跃高峰期发布，这会让更多的用户接受到信息，并且有足够的闲暇时间看完你的广告。

策划活动配合宣传

对于B2B业务来说，很难做到可以实现快速成交的宣传。用户在接受到信息的时候，大部分情况下不在需求期内。这时候就特别需要有活动或者激励政策来让用户停留片刻。比如产品的促销策略，鼓励潜在客户主动联络等，目的是可以跟用户有深层次互动和交流，加深印象。成为用户需要时能首先想到的供应商。

3. 预算要充足，媒介选择要谨慎

如果选择做推广，那么建议在承受范围内把预算做足。

对于任何媒介来说，都有自己的优劣势与用户群。

很多朋友会有先初次尝试看下效果，再决定是否大量投放的想法。

但我以媒介的角度来看，这种的宣传的效果是微乎其微的。

首先，作为媒介，我们是一定是优质的。

新客户在咨询时，如果提及先投放一篇文章看看效果，那我建议不要投了。效果90%以上都不好。这对客户来说是损失，对我们自身品牌也有影响。

但是我们的常年合作客户，比如神农，瑞升华，杜邦，汉高等，没有效果怎么会合作这么久？我们的很多用户对这几个广告商都非常熟悉了，这会带来很多潜在的合作机会。所以不论您选择哪个媒体，一定要高频次或者长周期的去做投放，效果会逐步提升的。