

南阳小公司怎么做好百度关键词推广与排名?

产品名称	南阳小公司怎么做好百度关键词推广与排名?
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	1000.00/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

雷军说，他做公司的方法是：专注、极至、口碑、快。他用自己的方法证明了方法的可行性。既然他的方法是成功的，那小公司也像雷军一样来做公司，做推广可以吗？

答案是：太难了。我们没有他的资源和优势，照搬照抄到我们公司上，只会让我们死得更快。

那南阳小公司要怎样做推广呢？

《打造一家好公司》的作者塚越宽，揭示了他公司48年持续利润增长的不传之秘，即要保持缓慢、可持续的稳定增长。简单概况起来说，就是要：专注在差异化领域，慢慢把口碑做出来。

1. 专注在差异化领域，就是要把你的所有精力专注到单一的大品类或者一个子品类上面，做到专注、专注、再专注。

如果你感觉你的产品跟人家做的差不多，就是因为你没有去分析竞争对手，没有打造出属于你自己的差异化优势，没有在差异化领域发挥自己的优势。

在自己的差异化领域，打磨产品和服务至少3-5年，直到把产品做好做精，做到细分领域的前面几名，才能慢慢在市场上占有一席之地。

2. 慢慢把口碑做出来，就是要你别着急，不要急于卖货。要让客户产生好的口碑，先要有好的服务和产品让客户体验到，或者感受到，这个是需要过程的。

当你在全网推荐你的产品时，不仅要讲你产品的特色优势好处，更要讲讲你的故事，产品的故事，让它们也充满温度。

花3-5年的时间，做网络推广，除了展示产品的质量和服务之外，讲讲自己，讲讲客户案例，用润物细无声的方式，让自己的产品在客户心中生根发芽。这种网络推广的方式不仅仅只是做推广，更是一种打算长期做生意的方式。就像塚越宽说的一样，小公司只要保持可持续的稳定增长就可以了。

南阳企常青的百度关键词推广就是采用这种方式，通过日常不断地发文，发产品信息，在网络上做推广，慢慢把我们的产品和服务浸润到消费者的心里。

企常青网络在互联网行业已经深耕15多年了，维护的客户也已经有1000多家了，我们的运营客服人均年龄都在30岁左右，做事都是勤勤恳恳的。因为我们的服务和口碑，帮我们赢得了70%的老客户续费和转介绍。