

南阳公司新产品推广如何做到低成本高回报?

产品名称	南阳公司新产品推广如何做到低成本高回报?
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	500.00/次
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

南阳企业经营的本质是能够满足消费者的某种需求，随着消费者需求和市场环境的变化企业的产品也必须进行升级换代，也就是本文要谈的新品。推广新产品往往是有难度的，但又必须是要推的，这是企业长久发展的必经之路。

首先，企常青营销顾问探讨下新品推广的必要性和重要性。有的小伙伴想重点推带来收益的明星产品不好吗？企常青营销顾问要说的是，推广明星产品带来收益很对，但不断推出新产品才能一直有明星产品，一旦有明星产品不红了，企业有新的产品红起来了，这是一个接力赛。

总之，企业必须推广新产品，企常青营销顾问总结主要有以下几个主要原因：

1. 增加销售和利润：推广新产品可以吸引更多的潜在客户，提高产品销售量和市场份额，进而增加企业的销售额和利润。
2. 扩大市场占有率：通过推广新产品，企业能够进入新的市场领域或扩大在现有市场中的份额，增加竞争优势和业务规模。
3. 提高品牌价值：新产品的推广有助于增强企业品牌的形象和价值。成功推广的产品可以为企业树立良好的声誉，增加品牌的知名度和认可度。
4. 满足市场需求：推广新产品可以根据市场需求和消费者反馈开发出符合他们期望的新产品。这有助于满足消费者的需求，提供更好的解决方案，并增加客户忠诚度。

5. 探索新机会：推广新产品是企业创新和探索新机会的一种方式。通过不断推出新产品，企业可以不断引领市场潮流，应对竞争压力，寻找新的增长点。

6. 跟进技术与趋势：随着科技和市场的发展，产品需求和用户行为也在不断变化。企业需要推广新产品以跟进技术和市场趋势，以保持竞争力并满足客户的新需求。

综上所述，企业推广新产品是为了增加销售、拓展市场份额、提高品牌价值、满足市场需求、探索新机会和跟进技术与趋势。这有助于企业在竞争激烈的市场中保持竞争优势，并实现可持续增长。

盘点实用的新产品推广渠道和方法

新产品上市，企业必定是要做一波宣传推广的，以此来打响产品知名度，激发消费者的购买欲。以上了解了为什么要推广新品之后，企常青营销顾问重点分享以下是种可以帮助新产品快速推广的方法。

一、搜索引擎营销推广

通过搜索引擎推广新产品，是一个不错的方法。主要分为SEO优化和竞价推广。

（1）SEO优化：主要的是优化官网的内容。利用搜索引擎的规则，使用站内，站外的优化手段不断的提高网站在搜索引擎上的排名，使得公司产品网站获得免费流量和目标用户，价格低廉，也较为稳定。另外网站的主页应该简洁大方，让进入网站的用户对网站有一个良好的第一印象，然后有兴趣继续了解产品。

企常青营销顾问提醒，广义的SEO除了网站seo也包括利用新闻报道、自媒体文章、商贸平台做的搜索引擎优化。

（2）竞价推广：也就是我们常说的SEM，让用户搜索相关关键词，并点击搜索引擎上的关键词链接进入网站进一步了解他所需要的产品信息，然后实现成交的目的。竞价排名效果快，费用越高者排名越靠前。竞价做得好能为公司新产品带来大量的流量和目标用户，预算充足的公司可以优先考虑这一方式。

二、软文营销推广

在这个内容为王的时代，软文营销成为新产品首选的推广手段之一。主要是因为软文推广性价比高，效果明显，但成本较低。而且质量越高的软文越容易达到推广的作用。

但要注意的是，软文推广绝对不是写几篇软文去发发就可以了，需要有步骤有策略地策划软文营销，坚持一段时间，在旧的软文推广效果消失前，及时推出另一篇软文保持效果。要做到这一点，我们需要在早期阶段就准备好软文，并从内容到发布进行事先规划，这样才能达到一个较为理想的推广结果。

三、问答营销

问答营销是基于第三方口碑而创建的网络推广方式之一，这种既能与用户产生互动，又能植入产品广告，是新产品建立口碑快捷的方法之一，并且成本低廉。

问答营销的真谛在于把用户关心的问题搬到网上，让他们可以轻易找到自己关心问题的答案，从而加深对新产品的了解和认识，能够比较顺利地认可新产品并产生购买行为。但我们在做问答营销时，植入的广告不能过于直白，植入的量和度一定要把握好，要不然容易被平台删除，甚至封号。

四、视频直播营销

现在短视频越来越火热，抖音、快手、视频号、度小视等等视频平台一片火热，也确实带动了不少产品。视频直播带货也成为了非常重要的一种销售渠道。视频营销也越来越受到商家的重视，成为产品品牌运营推广中的利器。

视频营销以视频的方式，放入新产品信息，把产品的卖点突出，让用户记住。这样方式很符合现代人的娱乐方式，容易被用户接受，能够让用户产生购买的欲望，还可以突出视频的质量。

五、百科词条

针对新品创建百科词条，百科平台是非常quanwei的，可以tisheng产品的形象，增加产品的可信度。百科词条依据目标人群特点去选定若干平台开展，具体可与企常青营销顾问进一步沟通确认。

六、网红直播带货

把产品跟网红绑定，借助其知&名度、影响力和粉丝的忠诚度，去打市场，和第五点一样，打的快，但成本高。此外，企常青营销顾问建议企业组建或合作专&业的直播带货团队，开拓淘宝直播、抖音直播和快手直播等销售渠道。

七、kol

找粉丝大号anli种草，找行业意见领&袖发声站台。对产品的销售转化和知&名度也有明显的作用。

八、电商运营

建立淘宝天猫、京东、拼多多等官方店，做好运营和口碑维护，新开店铺适合全力打造单一爆品，以单品带起店铺整体liuliang。企常青营销顾问分析，有的行业电商走货不多，但是可以带动线下成交，客户再购买大件商品时往往与电商平台比价，如果售价比电商平台价格还低，则销售的催化作用很强。

后记

南阳企业新产品的互联网营销推广不可能一蹴而就。为了达到理想的效果，我们需要不断研究产品网络推广的技巧和方法，循序渐进新产品才能脱颖而出。如果企业不熟悉互联网产营销推广，没有专&业人员负责，建议企业可以咨询第三方营销机构，企常青曾为不少企业推广新产品，免费提供咨询并给出建议方案，亦有成功的案例可以分享。