

口碑营销的营销阳曲口碑营销经验

产品名称	口碑营销的营销阳曲口碑营销经验
公司名称	莹尚网络科技有限公司
价格	2100.00/个
规格参数	
公司地址	山东省济南市槐荫区段店北路街道段兴东路5-45号
联系电话	15013105920 15013105920

产品详情

怎样做好口碑营销？纯干货！

现在越来越多的企业重视起来了口碑营销，在进行口碑营销之前，要先了解清楚什么是口碑。在之前的时代中，所谓的口碑就是大众的口头传播，在使用一个产品时，用户如果觉得好，会主动的向亲朋好友介绍，相对来说，效率是比较低的。在当下互联网的环境时代中，有着社交媒体的支撑，口碑营销不只是单靠口头上的传播，而且传播的效率也是十分的高。伯乐网络传媒来给大家讲一下如何做好口碑营销。一、人群 做口碑营销的步就是做好人群的，重点就是找到具体的受众人群，人群好之后还要找到核心的卖点，卖点要从用户的角度，而不是单纯从产品的角度去找特点。二、媒体选择 如果你的产品主打是功能、成分等，就需要通过科普来作认知教育，那主力平台就适合选择垂直平台、知识平台；如果你的产品是以服务体验作为核心驱动因素，就需要通过场景展示，让消费者感受到、体验到，主力平台就适合选择抖音、小红书这类。如果是做营销活动，需要曝光拉新，那适合选择微博、抖音这类；如果要建立熟人关系，那就适合微信、快手这类。三、内容创作 在内容的创作中，主要以种草的类型进行宣传，种草根据宣传阶段的不同，可以分为上市期的种草，节点种草和常规性的种草三种。

上市期种草，主要是通过活动、专家KOL背书，做大范围的新品曝光，从而引发关注、构建产品认知。节点期种草，主要是针对品牌活动、电商节点等进行配合，在特定平台集中发力，通过达人测评、素人晒单等，抢占节点、引流转化；

常规性种草，主要是用来持续构建平台内的口碑环境，进行内容沉淀并维持产品热度。