

微博营销口碑营销口碑营销的现状

产品名称	微博营销口碑营销口碑营销的现状
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

什么是口碑营销？做口碑营销的好处 口碑营销又称病毒式营销，它的核心内容就是能“感染”目标受众用户，这个病毒体威力的强弱就直接影响到咱们营销传播的效果。在今天这个互联网信息，且碎片化的时代，用户对于都具有极强的免疫力，只有制造贴合自身的口碑传播内容才能吸引大众的关注和讨论。口碑营销可以说是营销，但又不完全属于营销，会偏向于用户体验反馈及分享这块。就像我身边朋友，今天上班穿的这套通勤装挺大方知性的，我问她哪里买的质量怎样，他说还不错，然后我就选购加入购物车了，我想这应该就是口碑的作用。像我这样的人应该还不少，如果身边的朋友极力推荐一个产品，就算暂时的购买需求不是很大，也会买了，这也就是微商之前那么火的原因，因为朋友圈都是熟人啊，熟人说的话容易被相信。

口碑营销其实也是一个道理，就是把用户从对品牌或产品的“不熟”转化为“熟”这个过程。就和咱们口碑营销的目的是增加客户信任度，减少购买转化流程，促进二次购买。通过身边朋友或者互联网上一些KOL营销红人的分享，引导咱们的品牌用户对我们有一定的了解，引导购买的一个作用。

也就是增加客户信任度，减少购买转换流程，通过口碑相传促进复购。比如：咱们全媒体运营岗的同学们在接触全媒体运营师之前，应该会通过各大搜索引擎去搜索了解全媒体运营师这个职业的优势和劣势，比如全媒体运营师怎样，好学么？如果这时候咱们搜索发现有个同学通过学习拿到证件并顺利就业的切身分享，对于我们还在迟疑的小伙伴们是不是给了一剂强有力的定心丸，通过口碑分享加快我们尽快学习的心。这个就是口碑营销的影响力 像这部分的口碑营销手法属于经验性口碑，而这块是最常见、最有力的形式，通常在任何给定的产品类别中都占到口碑活动的50%~80%。它来源于用户对咱们产品或服务的直接经验分享，在很大程度上是可以满足咱们用户的搜索需求及目的的。如果说咱们口碑是目标，营销是手段，产品和服务就是我们的基石。其实，口碑营销一词产生的背景是博客、论坛这类互动型网络应用的普及，现在的话逐渐演变到了百度问答、知乎或一些社群问答平台，因为咱们的用户聚集的位置和平台在变化，他们在更加的平台内找。所以咱们在岗的全媒体小伙伴们可以看一下咱们口碑营销的过程主要是在哪些板块，它的特征是哪些。1、传播因子 2、产品 3、传播渠道 4、让用户受益 传播因子：也可以说是咱们的传播内容，这个传播因子具有很强的持续性、故事性，能够吸引消费者持续关注，并且容易引伸和扩散。就像我们经常看到的是淘宝好评，买家秀会在80%的程度上影响咱们的购买决策。产品：营销是什么，在了解了某某人群的特点、消费习惯之后做出的内容的推广，这点是任何都不可能达到的效果。所以，在进行口碑营销之时，我们需要注意的正是这“人群”特点的把握，根据人群特点来做产品和内容的一个提炼。传播渠道：营销模型决定着传播渠道，传播渠道的选择主要由产品目标用户群特征决定，除了传统媒体和网络媒体，最具有影响力和口碑营销的渠道是问答平台、论坛，社

群APP等，用过产品、内容分享促进我们的人际交互。口碑营销有个特点就是可信度高，咱们分享的内容可以直接让我们的品牌用户受益，因为在一般情况下，口碑传播都发生在朋友、亲戚、同事、同学等关系较为密切的群体之间，在口碑传播过程之前，他们之间已经建立了一种长期稳定的关系。相对于纯粹的、促销、商家推荐、销售上门推荐等等而言，口碑分享可信度要更高。

就像我们进一间服装店，听到导购员一再夸赞你身着某衣彰显气质，我们会抱有怀疑的心理。那么什么时候我们的信任值数？我们和朋友去逛街，试穿的时候朋友给的意见，是我们的购买动力。因为朋友跟我們之间没有购物的利益关系、我们对朋友的信任度本来就高于常人。所以，所谓口碑营销，这推广者一定是朋友、同事、家人，起码也是一个看似没有利益关系要把某产品推荐给我们的人。也就是我们常说的第三方口碑分享。