

东营DHL国际快递网点 东营DHL邮寄咨询

产品名称	东营DHL国际快递网点 东营DHL邮寄咨询
公司名称	安徽敦航国际货运代理有限公司
价格	29.00/千克
规格参数	DHL:国际快递 国际空运:全球送达 上门取件:免费包装
公司地址	安徽省合肥市肥西县玉兰大道与长安路交口柏堰商业服务中心门面C1-18、19号
联系电话	15955942666 18010889846

产品详情

Facebook拥有29亿活跃用户，Instagram每月用户访问量达10亿之多，而TikTok（抖音国际版）1也吸引了海量用户，这些社交媒体平台的全球影响力使它们成为了电商企业无与伦比的营销和销售工具。

这些平台可以帮助电商企业寻找新顾客、建立品牌知名度并为自己的网站引流。那么它们最大的优点是什么呢？那就是可以免费使用！

如果您刚刚开始通过社交媒体开展销售——或者实际上，您已经开始并希望提高自己的服务水平——那么请遵循下文提高到的技巧，制定能够制胜市场的销售策略。

1. 社交媒体营销的关键在于找到目标受众

销售法则101：目标顾客

在哪里，您就应该在哪里。社交媒体平台多不胜数，但

也没有必要去涉足所有的平台，为了使用而使用。企业应该仔细衡量，选择合适的平台来帮助您进入目标市场并以最方式宣传品牌——如果您经营的是中小型企业销售面向老年群体的高端产品，那么抖音可能并非最适合的渠道。[本指南](#)将会为您提供一些建议。

对于那些刚接触社交媒体的新手来说，Instagram是一个理想的起点。Instagram的专用商务工具Instagram Shopping²使得中小企业能够方便地创建数字店铺，使用户能够直接在网页上发布的照片和视频浏览和购买产品——他们无需离开应用程序就能完成购买，因而可以提高销售转化率。该平台对用户非常友好，并提供相关指导，帮助他们完成整个购物过程。此外，Instagram主要是以视觉内容为主，因此您也可以利用大量精美的产品照片来吸引顾客的注意力。

2. 呈现一致的品牌形象

您选择的社交媒体渠道应该成为自身电商网站的延伸，两者之间应该保持无缝连接。在所有顾客触点上应使用统一的颜色、字体、语调和视觉内容，以提高顾客对品牌形象的认知度。

3. 质量比数量更重要

发帖过多可能会带来问题。人们并不愿意被大量的销售信息干扰，相反，企业应该发布与顾客需求相关的引人关注、有吸引力的内容。切记，企业出现在社交媒体平台的目的不仅仅是为了开展即时销售，还可以借助这个宝贵的机会与顾客建立关系，为企业创造长期价值。

4. 请牢记：人们的注意力非常短暂

当今时代，人们倾向于快速浏览内容，因此要确保书面内容简洁活泼、切中主题。对于社交媒体营销，建议优先考虑使用视觉内容，如照片、视频和平台的“故事化”格式等，吸引并保持人们的注意力。

5. 为确保社交媒体营销策略获得成功，把握时机至关重要

与发布内容同样重要的是发布时间——也就是在粉丝最投入的时候，通过发布新的内容来获得他们的关注。在谷歌上快速搜索一下关于最佳发帖时间这一话题，就会找到有很多与之相关的、互相矛盾的观点，但归根结底，企业了解粉丝的习惯和行为对于确定最佳发帖时间至关重要。

在从事社交媒体营销时，发布内容的最有效策略是不断试错。随着时间的推移，通过社交媒体分析将有助您洞察受众在线上的行为，比如他们在不同社交媒体平台上最活跃的时间段以及他们使用平台的时间，并相应地调整您的内容。如果您的目标受众[遍布全球各地](#)，就需要应对因时区差异带来的额外复杂性，您可以考虑使用Hootsuite3等内容调度器工具，通过自动发布帖子来解决这个问题。

6. 开展交流

您在使用社交媒体时，不应仅仅单纯地发布内容。通过在社交媒体上与顾客互动，您可以更充分地了解他们的需求，从而确定企业未来的发展方向。您可以浏览用户在您的社交媒体页面上的交流信息，回复他们的评论，向他们提出问题并邀请他们进行反馈。大多数社交媒体平台的算法都倾向于奖励那些能引起互动的帖子，这样可以提高您在平台中的排名。

7. 分享用户原创内容

您知道吗？在销售转化率方面，用户原创内容比品牌内容的效果要高出42%²⁴。可以跟进被贴上您企业标签的帖子和照片——因此，建议您跟进与您企业相关的帖子和照片，如果顾客发布了关于您产品的内容，可以考虑将其转发到您自己的社交媒体页面。这类内容对于潜在顾客来说会更加真实可信。

8. 使用标签以吸引人们的注意力

使用标签是将您的内容与最相关人群联系起来的一种重要方法。但是切勿在一篇文章中使用过多的标签，因为这可能会分散读者的注意力。使用详细和具体的标签比使用宽泛的术语效果更好，因为后者可能会使您的内容被大量无关的内容所淹没。您还可以使用标签来研究竞争对手！

10. 创建内容日历

一年之中，许多节假日都可以为您的企业带来丰厚的收入，例如情人节、黑色星期五和圣诞节等，此处仅列举几个（显而易见的）例子。编制内容日历将可以帮助您及时准备和安排社交媒体营销活动。

衡量、测试和审核

请了解Google Analytics。这款工具将成为您最新的得力助手，助力您在社交媒体营销中获得成功。其免费的分析面板将为您提供关于您的电商网站及其访客的大量宝贵数据，包括：

哪些流量来自社交媒体渠道

哪些社交媒体渠道最适合您的企业

您的企业在社交媒体上获得了多少销售转化率

您在社交媒体上开展的宣传活动的投资回报率

一旦您掌握了这些宝贵信息，就可以对社交媒体营销策略进行必要的调整、改进和转变，从而使其达到最佳效果。