

童装 童鞋 防辐射服 母婴服装新闻营销方案

产品名称	童装 童鞋 防辐射服 母婴服装新闻营销方案
公司名称	北京小马识途文化传播有限公司
价格	3.00/套
规格参数	
公司地址	北京市通州区潞苑南大街甲560号B区111-A50（注册地址）
联系电话	010-56135677 13381019530

产品详情

当前网络营销已经成为企业在互联网攫取一杯羹的必由之路，不搞是死路一条，那么搞，怎么搞?又成为一个摆在企业家面前的难题?很多企业在网上投了百度竞价，投了58同城，投了新媒体等广告，投了淘宝直通车，也不见得就赚了多少钱?很多钱都是打了水漂。互联网推广就是一个烧钱的主，玩不了就别玩，不玩是死，玩不好也是死!

下面我结合多年的推广经验给中小企业推广的一些建议，希望大家能少走弯路!

1.不要试图去找风口，你玩不起!

很多企业家都是去听什么成功学，什么抓住风口，总是找***新的一些技术或者推广手段，如果不是行家，那么这个肯定是死。没有强大资金及资源背景支持，中小企业只能望洋兴叹，那不是你的菜，就不要去摘了。小马识途观点：掌握大趋势，经营好自己的一亩三分地比啥都强，不要总想着去抢风口，中小企业玩不起。是不是都被雷军的话语给影响了呢?(站在风口上,猪都能飞起来)。

2.产品服务第一，推广第二!

网络营销推广，其实也没有很多网络公司说的那么神秘?网络营销推广的前提，是你的产品ok，你的服务ok，在这个前提下你再开展一系列的推广，包装，营销活动，品牌营销策划等!很多企业都是本末倒置，看不清，以为我就是大把的去互联网推广，大把的去投放广告就行，那只能是“竹篮打水一场空”。

3.没有，只有适合的推广方式

互联网推广马上见效果，有些推广方式见效慢，有些推广方式见效快!比如小马识途做seo，自然排名推广，这个如果关键词做上去以后就相对比较稳定，也可以获得更大的效益，后期花费相对较小!而百度竞价排名出钱就可以有排名，花费较大，适合比较暴力的产品!当然***重要的还是看ROI(投入产出比)，适合

自己的推广方式才是***重要的!

4.只有自己才***了解产品。尽量不要外包!

第一时间了解客户对产品的反映，不断的解决客户问题，提升产品品质!全方位倾听客户的声音，不要试图去满足所有的!没有完美的产品，只有不断完善产品的人!互联网推广不要外包，只做技术外包。运营还得自己搞!

5.原创文章是提升网站权重和宣传企业的手段之一!

百度等搜索引擎，对原创的重视越来越重要。原创对提升网站权重意义重大!小马识途小编就曾经连续原创过一个多月，就把一个网站的权重提升到4，可见原创的重要性。故事性和技术性的文章，价值较大，所以不断的会有人去看，去传播，对宣传公司起到事半功倍的效果!原创是提升网站权重，推广企业品牌***重要的手段之一!

6.全员营销，全员推广。

很多企业管理比较死，你做文员的就是做文员的,做设计就是做设计的!企业中的每个人，都有“营销意识”，都有“服务意识”，都结合自己的工作，参与营销活动，为客户服务，包括内部客户和外部客户。比如小编原来的公司，可以说都是全员营销，不管你是什么岗位，如果有业务来往，都可以得到相应的提成!前提的非业务人员都必须是在完成本职公司的前提下;深圳有一家培训企业，做的是风生水起，原因就是企业领导很开放，就是以结果为目的，发动所有人做业绩。不管是用哪种推广手段!甚至于企业有员工自己搭建了企业宣传网站，而且排名还在公司排名的前面。如果放在当下估计很多企业都是不允许的!而这家企业就是这样很开放，所以互联网上到处成了自己的广告。公司业绩也就可想而知了!全员营销可能会让企业获得意想不到的效果!人人为企业，企业好了，员工才能好!这个道理大家都懂，全员营销是趋势!

7.网络推广是个持续的过程。

网络推广和建设企业品牌都是一个持续的过程，每天都要做，不要三天打鱼两天晒网，每天做一点点，seo也是需要这个过程，不是你一做就有效果，这个就是考验企业的耐性!包括投放广告，百度竞价也一样，必须持续投放看待，不能今天都了效果就不投了!阿里巴巴店铺推广也是一样，投入必须是持续的!才可能在未来的竞争中分的一杯羹!

8.利用新媒体和多种推广手段推广。

传统的博客，分类信息，B2B，视频，SNS，团购，淘宝，微博等等都可以当前今日头条、网络直播等一系列的新平台和推广手段都要去尝试。通过不同的推广方式推广，更大的延伸推广范围和推广广度!可能会收到意想不到的效果!挑选适合自己企业的手段重点推广，其他推广手段为辅。

9.网络推广不是万能的，快速建立自己的“鱼塘”

做好顶层设计，不要盲目跟风，不迷信网络推广，网络推广不是万能的，知道你的用户在哪里，线上容易成交还是线下容易成交!线上就要找到自己和用户发生关系，不管是用公众号还是社区，总之让你处在用户的视野当中。线下发展自己的客户“鱼塘”，不管是同什么手段得到的客户，一定记得服务好这些客户，多组织相关活动，和老客户建立联系。老客户才是新客户的宣传员。线上、线下客户资料的管理维护，是企业能否有业绩的基石和命脉!

10.交流学习，掌握***新网络推广手法

学习是这个世界上不变的法则，不管你是谁，现在是什么样子，通过学习都可以胜出同行。自己摸索的时间成本太高，可以去建立圈子，像同行和不同行的人员交流推广手法，没有，只有更好!只有交流才能看清自己手法是否高明，愚笨的人都是闭门造车的人!这一条适合所有行业和所有事情!

小马识途营销机构，国内专业的网络整合营销服务商，专注新闻营销、口碑营销、自媒体营销等网络营销营销解决方案，服务过众多母婴相关企业并取得不俗的成绩，有意请与小马识途营销顾问联系，索取营销案例阅览。