

供应网络推广 招商新闻发布 连锁店新闻营销

产品名称	供应网络推广 招商新闻发布 连锁店新闻营销
公司名称	北京小马识途文化传播有限公司
价格	1.00/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

从九十年代互联网兴起，到如今互联网无处不在，笔者一直对它很感兴趣，也一直从事着相关的研究与工作。如今，我在小马识途营销机构任项目经理也有几年了，策划过的网络推广方案也有一些比较成功的，自己庆幸的也给一些知名的大企业做过推广，用友、联想、森德、艾莱依、雅客、可得网等等，一个个响当当的品牌垂青于我们，让我们更加自信。

策划网络推广方案，大致思路和做整体营销方案是一致的，传播信息源仍是企业，传播工具是互联网媒体，传播的目标是受互联网影响的人群，现在这个人群越来越广，以后可以认为是大众人群了。事实上，网络营销的成功与否很多情况下是取决于网络推广是否给力，而如何更好地策划网络推广方案，形成真正可执行的网络推广方案成为网络营销战中关键一仗。下面笔者以在小马识途营销机构营销项目上的经验分享策划推广方案的思路及步骤。

一、分析行业背景

知己知彼，百战不殆。在做任何网络推广方案之前，都必须对行业背景做一定量的功课，

了解自身与竞争对手有一个详细了解。自己优势在哪里?自己哪些方面不如竞争对手?竞争对手做了什么?竞争对手正在做什么?它们下一步又想做什么?如：分析双方哪些媒介进行网络推广，使用的具体推广方式，实际效果评估，搜索收录情况，链接、pr 值、ip、pv 等等数据查询。

二、列出潜在客户群体

哪些是我们潜在的客户群体?对相关群体进一步的细化，如年龄大小、性别、数量、学历、收入情况、兴趣爱好、上网习惯等，根据目标人群的习惯等来制订网络推广方案。知道目标群体都在网络上做什么，才好“对症下药”，例如他们在玩论坛，我们可以做论坛发帖和置顶，他们喜欢玩微博，我们可以做自媒体和微博营销。

三、选择方法及策略

根据收集资料分析，确定网络推广方法及策略，详细列出将使用哪些网络推广方法，如新闻软文推广、搜索引擎推广、微博推广、博客推广、邮件群发营销、QQ 群通讯、论坛社区发帖、活动推广、网络广告投放等，对每一种网络推广方法的优劣及效果等做分析及具体如何实施。当然对于每种方法可以分别策划方案，如在新闻软文传播方面必须得找一家文化公司外包，自己企业没有媒体资源和专业的策划撰稿，其实这是所在的小马识途团队重要服务之一。

四、明确每一阶段目标

- 1、每天IP 访问量、PV 浏览量
- 2、各搜索引擎收录多少
- 3、外部链接每阶段完成多少
- 4、网站的排名、PR 值权重多少
- 5、关键词多少、各搜索引擎排名情况如何
- 6、网络推广实际转化的客户多少
- 7、网络品牌形象如何? 统筹考虑合理制定目标，切记盲目设置。

五、工作进度及执行

好的方案还要有好的执行团队，依据方案制作详细的计划进度表，控制方案执行的进程，对推广活动进行详细罗列，安排具体的人员来负责落实，确保方案得到有效的执行。

六、确认网络广告预算

网络推广方案的实施，必然会有广告预算，要通过规划控制让广告费用发挥的网络推广效果，定期分析优化账户结构，减少资金浪费，让推广的效果达到化。另外，在企业里做推广，也要精打细算，学会给企业省钱，笔者所在小马识途营销机构，不管有哪方面的合作，如软文推广、搜索推广、微博托管等，都可以免费提供营销咨询服务，例如优化咨询、危机公关处理办法，自己人执行就行了，不增加开支。

七、效果评估监测 安装监控工具，对数据来源、点击等进行监测跟踪，帮助企业及时调整推广的策略。并对每一阶段进行效果评估。这里说明一点，针对销售的推广如竞价账户，很容易算出投入产出比，但是针对品牌和口碑的推广则不好判断，但是可以从创意的质量、网络表现来定性评估。

八、预备网络推广方案

市场并非一成不变，当计划跟不上变化时，就不能依照原来网络推广方案完完全全执行下去。如果提前制作风险预备方案，当市场变化时，才不致于手忙脚乱。就是大家熟知的B计划、C计划，在实际企业情况选择性执行。

计划没有变化快，真正可执行的网站推广方案不是一成不变的，作为网络营销的策划者要时刻关注这些变化。针对市场的变化、行业的变化、企业的变化实时调整、优化自己的方案，让自己的网络推广效果达到化，好的网络推广方案加上有效的执行，才会取得网络营销的成功。