

# 运用B2B平台推广产品的技巧

产品名称	运用B2B平台推广产品的技巧
公司名称	深圳市前海麦哲伦科技有限公司
价格	99.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）（注册地址）
联系电话	18688770006 15818546799

## 产品详情

在互联网整合营销的时代潮流里，想要在激烈的商业竞争中脱颖而出，就要让企业赢在互联网的起点，精准把握客户，就要让企业通过B2B将产品与网站的进行强强推广，而它的好处还是非常多的，B2B这个平台是企业对企业之间的营销，可以将网站与客户紧密的结合起来，然后为客户提供各种服务，从而促进企业的业务发展，在近几年来B2B的发展势头非常迅猛而且趋于成熟。如果企业有效的利用好B2B可以将商家、客户串成一条线。

### 1. 搜索竞价

一提到搜索竞价，大家肯定先想到百度。目前，百度平台上B2B平台网站的竞争很大，搜索价格被炒到很高。那是不是只有百度一个平台做竞价呢？然也。360、谷歌、搜狗都可以做。这几个平台比较而言的话：

- 百度：流量大，导致垃圾流量占比较高。竞价价格高，广告投放的普遍收益为2-6；

- 360：流量中等，流量较精准，分析多为技术人员。竞价的B2B产品现在还不多，所以价格低，广告投放的收益与百度基本持平；

- 谷歌：流量中等，流量精准，适合客户为海外市场的企业使用，可以定位全球任一投放区域。

- 搜狗：流量少。

所以我们可以去一些权重高的，垂直类的B2B平台投放推广信息，加强宣传我们的品牌，这样才能让目标客户和针对性的潜在客户看到我们在B2B平台上发布的信息。比如该企业旗下的产品是加工机械，那么可以选择做万国机械网（wanguojixie.com）推广，打开网站之后找到五金机械类的栏目，然后发布机械的产品信息即可。

### 2. 干货传输

定期输送干货稿件。什么叫干货？实用性强的专业技能稿件、工作知识经验和工作方法论等等，也就是我们常说的原创内容。不吹牛，不带广告。这样的话发到互联网上的收益是非常长线的。我们可以借助通用五金网（tong-yong.com），在做信息推广的时候要写好标题和内容，标题要写的吸引人一些，内容要写高质量的文章，并且要原创，底部可以加上企业的联系方式和网站链接，建议做好推广产品的页面链接。

### 3. 问答媒体

以百度知道、知乎为首的问答媒体，对疑似广告问答的监管力度很大，不是特别容易发帖。但是高质量的、广告性质弱的有效问答，也可以带来长线的收益。一个百度知道的问答，曾为我们带来500+的客户咨询。现在为大家比较几个平台：

- 百度知道。人员混杂，可以有广告。切实解决了问题并被采用的，会带来较高的长线的关注。
- 知乎。专业性人员提问较多，技术性强。广告监管强，所以只是技术、专业的回答问题即可。
- 除了百度知道，很多问答媒体、论坛都走专业路线，不过感觉流量都不大。在这里给大家列举出来，可以做日后投放的考量：51CTO、CSDN等等博客类的.....

### 4. 邮件营销

这两项都可以配合着促销活动时进行，前后进行，可以保障现有用户都能获知活动情况。而且，这两个运营方式都费用都很低，效果情况也可以得到很好的监控。

大家都知道企业做B2B是有一定的技巧，很多企业站长没抓准这个技巧从而导致推广的效果很小，如果没有掌握技巧这对于企业来说无疑是一种浪费时间，所以为了更快的去通过这个平台做好推广，企业一定要将技巧掌握熟练。