

# 每个企业公司网络营销推广方式-网络推广渠道的作用以及效果

产品名称	每个企业公司网络营销推广方式-网络推广渠道的作用以及效果
公司名称	深圳一定火信息技术有限公司
价格	.00/1
规格参数	一定火:1 网站推广:1 深圳:1
公司地址	深圳市龙华新区民治街道民治大道牛栏前大厦4楼401号（注册地址）
联系电话	18898746881

## 产品详情

随着新时代的发展

，有很多营销手段横空出世，但是各

种方法都是互有利弊，不管是[网络营销](#)

公司还是传统公司以及服务业公司都必须要把各种推广方式结合起来运用才能达到最好的营销效果。下面

有请深圳[一定火](#)信息技术有限公司-

总经理黄文彬先生为大家讲解每个企业公司[网络营销](#)推广方式-[网络推广](#)渠道的作用以及效果。

### 1、软文营销推广

软文营销是推广方式中性价比最高、效果最好的营销方式。一篇高质量的软文能够吸引成千上万的读者，通过转载能够获取大量的高质量外链，甚至能直接为网站带来流量，所以软文营销也成为一部分站长成功的秘诀。但是软文营销的弊端也是很明显的，那就是软文要写得够“软”才有效果，而写一篇高质量软文需要的不仅仅是文案写作能力，更需要作者对网站行业的深度了解，不然，一篇“假冒伪劣”的软文很容易就被读者识破，导致软文营销被判了死刑。

### 2、邮件营销推广-新时代现在基本没有企业再用

邮件营销是指使用邮件群发的技术把一些产品的相关属性和知识发送给用户，感兴趣的用户就会查看甚至购买，最终达到营销的目的。

邮件营销范围广泛，可以是全世界范围内的所有邮件用户，这是它的最大优势。

但邮件营销目标性不明确，很难确定哪些用户可以成为你的目标客户，并且很容易被用户定义为垃圾邮件。这也是客观事实。

### 3、QQ营销推广

QQ营销主要是通过QQ和QQ群与客户聊天建立信任关系，然后将我们的网站介绍给他们。要让用户相信你，认同你，首先要拿出我们的诚意，以对待朋友的方式来与他们交流，之后再向他们推广将会简单的多。

QQ营销的好处是：有效，简便，聊天就可以，不需要什么投资(企业QQ除外)。

QQ营销的弊端是：不能大范围的推广，一个人不能同时和很多客户交流，即使是QQ群也是一样，QQ群里最多也只有50个左右的活跃用户。所以，想要用QQ营销来实现大规模的推广几乎不太可能。

### 4、博客营销推广-博客已经失去作用了

博客的网络营销价值主要体现在

八个方面：可以直接带来潜在用户;降低[网站推广](#)

费用方面;为用户通过搜索引擎获取信息提供了机会;可以方便地增加企业网站的链接数量;以更低的成本对读者行为进行研究;博客是建立权威网站品牌效应的理想途径之一;减小了被竞争者超越的潜在损失;让营销人员从被动的媒体依赖转向自主发布信息。

博客营销能够像网站一样进行关键词优化、外链和博客软文等操作。但对于评估博客的影响力以及营销效果，还缺乏科学有效的方法。

博客营销还有一个风险，那就是博客一旦成为广告投放地，博客会不会成为企业公关的软文汇聚场所，从而让读者失去继续关注的兴趣?

### 5、微博营销推广

微博营销可以提高企业的知名度、爆光率，拉升销售额。

但有些企业在利用微博增加自身产品虚假吹捧的同时，也会招来其他企业的恶意诋毁。

微博的具体内容是不被搜索引擎收录的，而且微博具有很强的实时性，但一篇好的微博能通过分享得到大量的转载，从而提高微博的推广效果。

### 6、论坛营销推广

论坛营销就是指企业利用论坛这种网络交流的平台，通过文字、图片、视频等方式发布企业的产品和服务的信息，从而让目标客户更加深刻地了解企业的产品和服务，达到宣传企业的品牌、加深市场认知度的网络营销目的。

论坛营销需要怎么做?可以去论坛上发一些文章，文章里面包含我们公司的广告，但是用户却不这么觉得，反而认为是一篇对他非常有用的文章，这样论坛营销的目的就达成了。

论坛营销的优势：针对性强，成功率高。

论坛营销的弊端：论坛更新频率较快，很容易沉掉。

## 7、SNS营销推广

SNS是近年来网络上比较流行的一种网络交流模式，运作的比较成功的是国内的校内网，国外的facebook。通过SNS发布一篇比较实用的文章，经过大家转载，分享你的成果，一传十，十传百，这是一种推广的好渠道。

SNS推广的优势：效果十分明显，可谓是百试不爽的营销方式。

SNS营销的缺点：一篇比较实用的软文是可遇而不可求的，需要非常强大的文字编辑能力和营销策略，并且培养一个软文编写人员也是非常不容易的事。

## 8、搜索引擎优化

搜索引擎营销也是当下比较流行并且有效的营销方法。主要就是通过网站本身站内和站外的调整，使得网站的相关关键词在搜索引擎的搜索结果中有较好的排名，从而被用户点击再产生交易，这个过程就称之为搜索引擎营销，也称之为SEO。

SEO营销方式能获取稳定的流量和稳定的转化率，但SEO营销前期维护困难，并且所需时间比较长。适用于比较专一的网站的推广。

## 9、网络媒体广告投放

网络广告的优势主要表现在如下几方面：传播范围极大、信息承载量巨大，受众广泛。

但网络媒体广告投放的价格不菲，让很多商家望而却步，另外，可供选择的广告位有限，许多网民对网络广告不感兴趣，广告可信度较差，这些也是网络媒体广告投放的软肋。

## 10、网络炒作

网络炒作也称之为事件营销，就是在网络上营造一个莫须有的事件，引起众多网民围观和议论。从而把一种思想和理念深入网民的思维中。

事件营销的优点：影响力大，并且还会有后续营销。

事件营销的缺点：能引起众多网民围观的事件很少，网民的口味也是越来越高，一般事件很难引起网民的注意，所以策划一个能轰动网络的事件所需的人力和时间也是很大的。

## 11、口碑营销

众所周知，口碑营销费用低，针对性强，互动性比较好。口碑营销是网络营销中相对来说成本比较低的推广方法。口碑营销针对性强，互动性比较好。可能在你发完贴子，回答完问题的同时，就有人会找到你。来购买你的商品。这也是口碑营销的一个好处。

但是，口碑营销局限性、负面性和时间性。如果用口碑营销来宣传一个不怎么好的产品，结果将事与愿违，因为人们只会在谈话中提及产品的更差表现。一个抵毁都会左右网民是否能变成潜在消费者，是否能变成真的购买力。所以这个舆论导向一定要把握好。如果你长年累月的往论坛，贴吧，行业信息网说自己好，天天在百度知道回答问题说自己棒。那么大家一看就知道是广告，就会烦。官网：<https://www.ydhds.com/>