

海外kol网红营销，博展海量kol资源助您打响海外市场提高销售额

| | |
|------|----------------------------------|
| 产品名称 | 海外kol网红营销，博展海量kol资源助您打响海外市场提高销售额 |
| 公司名称 | 深圳博展品牌传播有限公司 |
| 价格 | 6000.00/个 |
| 规格参数 | 品牌:博展海外传播 |
| 公司地址 | 深圳市龙岗区坂田街道天安云谷3栋B座1404-B |
| 联系电话 | 0755-83599993 15814047113 |

产品详情

在国内的话，大家经常听到的就是网红营销，它在哪些领域会比较适合呢？大家大概想一下基本上所有的行业适合，为什么？就是因为所有的人都有一个跟风效应，对不对？只要说有人来引导大家，那么对于咱们时尚品类来讲，别的一些营销手段，可能效果不是那么好，那么网红渠道就是咱们要用的，效果相对来说更好的情况。

如何找海外红人

博展拥有市场上丰富的[海外红人](#)

资源，领域覆盖科技/商业/旅游/生活/户外/设计/汽车等，是海外红人资源的源头提供商。同时，我们的海外红人资源已经成为各大[公关](#)公司的资源型刊例，在各个领域的传播中广为运用。

海外红人分类

网红营销第一类是名人、明星，第二类是意见领袖，第三类是热点粉丝。为什么要把它分类，就是因为咱们在做的很多规模、大小不一样，然后咱们的实力或者这方面的预算不同，所以只有对行业做好细分分类，制定好咱们的产品，来更好地实现营销的需求。

首先名人，大家这个应该很熟了，明星，基本上粉丝都是上千万级别的，有很多。如果说要跟这一类的人合作门槛非常高。

另外一点就是有较大影响力的专业网红、博客主等等，有上千万的，比如说咱们微博、微信这些公众号的粉丝上千万的也有好多，草根账号这些。然后他们的一个特定的领域具有很强的影响力，然后他对他的粉丝产生的那种影响非常大，所以很多人会非常信任他推荐的商品。

第三类可能是大家经常接触到的就是热点粉丝，国内对这块是用得非常极致了，所以国外一些营销手段

到国内最后可以发挥到极致。比如说国内对热点粉丝这块的利用，最好的就是什么呢？微商，大家应该经常接触到，这个不用我介绍了。微商的威力有多大，大家肯定也听说了。微商这个热点粉丝数量不多，投入成本不高，可以方便咱们前期进行测试广告创意、广告的模式是否可行。

海外红人选择技巧

说到怎么选择红人，营销领域没有一个通用的解决方案，必须要根据咱们的产品或者是服务，根据咱们的品类选择针对性的一些营销手段。比如说红人，首先这个红人的外表、个性、穿着方面是不是与你的品牌调性相符合。一个天天做淑女的做户外用品、那种阳光的产品，可能他平时都不做这方面的推荐，你今天找他推你的户外商品肯定效果不太好，如果一个喜欢户外运动的红人就可以了。

第二个是你的品牌的受众在年龄、性别地域上跟他的粉丝是否吻合，这个也是绝对你的广告费能否得到最大化的体现。互联网广告要做的所谓的优化或者是专业，其实区别在哪里？就是谁能够将它花的广告费发挥到极致，然后将无效的广告开销降到极致，这样他赚钱了，广告效果最好。

第三你的网红的营销的方案通过哪些渠道，因为很多社交媒体，你准备通过什么平台，并不是你想我要全屏覆盖，你有那么大的预算吗？如果没有的话就选择一个跟你的产品品类最切合的平台。如果说你的预算比较大，你的品牌也一定影响力，有更大的提升，一定选择名人。如果说你现在的品牌比较小，你的规模比较小，广告预算比较小，就选择这种小的网红合作。然后只有测试好之后再逐步地一个扩大。

那么网红营销案例，这个也是对行业的一个总结，第一个就是为品牌背书，这个大家应该了解，为什么很多的化妆品都喜欢请明星代言，而不找小网红代言的原因所在，明星能够最大化提升品牌的价值和认可度。另外就是为产品背书，这并不是为品牌，为做产品。很多我们做品牌要做评论，之前我经常碰到的就是刷单，第二个刷评论，现在不行了。之前大家肯定知道对你的销量是有很大的促进，为什么？就是因为有人帮你背书。咱们现在要做的就是别的社交媒体上有网红帮你背书。

第三个就是晒购物，其实也是引导别人，其实就是这样，有一个意见领袖做的一件事情，别人就会跟着他去做，能保证他的粉丝里面有一个受影响就拿到了。

第二个穿搭、展示，这种跟我们的时尚品类最切合了。还有后面的产品评测视频这一类的，可能对于网红营销可能每一个人都有自己的理解，而且我相信每个人应该都在做这个事情，只不过没有把它规范化、流程化地制定好方案。

海外网红营销基本流程

大家可以思考一下怎么将它流程化地做。我这边总结了一下网红营销的一个基本流程。

第一点就是目标分析，我要做什么，我要打造品牌还是销量，如果说不赚钱的广告投放就是耍流氓，也是套用了行业比较流行的话，为什么？因为任何一个广告投放都要考虑投入产出，刚刚的ROI的分析，比如说我是采用直接找明星代言还是找批量的小网红进行品牌传播。

第三个非常重要就是的创意，你的文案、宣传、软文、配图就需要你不断地测试，选出最合适的一条。

第四个是执行，执行有两种宣传，一种是外包，第二个是自己的营销团队做，外包肯定是对预报团队的率选，自己做肯定更省钱，当然精力也比较多。一定要紧盯热点，比如你刚发布一个产品，结果出现白百合的事件，结果你发再多都没有用。所以做网红一定要做社会热点，要提前了解不会有明星做什么事，如果有的话就自认倒霉。

第五个就是报告，一定要知道自己的费用花得值不值，不值的话一定要总结，这点可能是很多公司忽略掉的。其实每一步都要量化，比如说找网红的每一条链接都可以跟踪，咱们要尝试一下数字化营销的理念。