

如何给自己的产品做市场营销方案，微三云营销系统源码

产品名称	如何给自己的产品做市场营销方案，微三云营销系统源码
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

如何给自己的产品做市场营销方案，微三云营销系统源码

复杂问题简单化，简单的事情重复做，这才是当今市场营销高手的风范。

很多企业商家、生产厂家、代理商家，有了好的产品，最头痛的事就是缺少客户的，不知道如何让产品在市场上顺利地做好市场，并且可以持续有效的复制下去.....

而市场营销策划，根本目的在于解决问题，不管你做了多少调查、整理了多少数据，你最终的目的都是解决问题，都是去解决实际的问题，最简单的方法就是看行业案例。

框架答案讲的很清楚，无需赘述，你们缺的，是实用的工具，是能拿来就用的案例。

如何找到核心营销问题

1、分析数据从哪来，从这里找报告：

易观——大数据分析——数据挖掘——行业互联网分析服务

<https://www.analysis.cn/analysis/data/>

数据报告——移动观象台——TalkingData

<http://mi.talkingdata.com/reports.html>

企鹅智酷<http://re.qq.com>

报告 | CBNDATA

<http://cbndata.com>

艾瑞咨询——为中国商业决策赋能

<http://www.iiresearch.com.cn>

2、百度关键词规划师

再说有需求的人都会上百度推广搜索，所以概率最明显体现了消费的事实需求！还有比从这里了解更直接的方法吗？打开百度推广广告，假设你是做手表行业的，你搜索：手表

然后全部导出来，清洗数据，其实就是按照类别分类。

结果大概类似这样：

你就可以得到以下结论；

- 1、大多数用户并不了解手表行业和品牌，谁影响力大就信谁；
- 2、有 20% 的认为是否是正品他们很关注 . . .

所以知道问题在哪里了吗？要多做传播，要建立起人们对于手表品牌正品的印象 . . .。

然后我们说找到了问题之后你怎么解决

最快的方法就是，看别人是怎么解决的！你知道的案例越多，你能发挥的空间就越大！

大多数中小企业主，最头疼的就是没客户。现在新媒体渠道这么多，到底用哪些好？

这里要提醒一下，新媒体只是渠道而已，不管是微信公众账号、微博、今日头条还是各种论坛，甚至淘宝中游都有些什么其他生意；选择你的新媒体渠道才能找的准！你要考虑你的生意关键词

假如你想要引流，给你看下面这个案例：

一个做甲醛治理的案例，靠线上 18 个入口，客户翻了 10 倍！

甲醛治理，主要针对新装修的业主，算是当地市场，所以希望能吸引当地流量。

而当地入口，无非以下 18 个：

- 1、当地公众号；
- 2、当地小区公众号；
- 3、当地小区地推；
- 4、当地传媒；
- 5、当地媒体微博；
- 6、当地名人高端朋友圈；
- 7、当地名人微博；
- 8、当地微商；
- 9、当地论坛
- 10、当地贴吧
- 11、当地 qq 群
- 12、当地 qq 兴趣部落
- 13、当地百度推广
- 14、赶集网
- 15、58 同城
- 16、百姓网
- 17、咸鱼
- 18、合作

用什么把客户从平台或者人那里拉来？

二、微三云直播微视系统：开设网课，免费为大家讲解甲醛带来的危害，中间穿插大量产品信息；
信息的微甲醛检测试纸，赠送给朋友免费检测。送优惠免费甲醛检测，就算不买，还要赠送印有品牌

具体如何拉客户？

1、买大V，买当地公众号，买当地媒体（从哪里买：镖狮帮你，可私信询问）

发布内容就是甲醛危害 x 女孩长期在甲醛屋；褥子床垫可以免费听课，希望得到更好效果的话，也可以

2、转转地推论坛贴吧（炭狮鱼群论坛贴吧营销部找镖狮，帮忙推广自己的免费甲醛课程

3、分类信息网站：赶集、58、咸鱼、百姓网，以低价售卖甲醛检测试纸，以套到需求人群；

4、百度推广，做百度竞价排名，用户精准（哪里买：找镖狮，可私信询问）

5、联合当地小区微商、装修公司、房产中介等，一起办活动，邀请业主或者客户来免费听课，送免

6、名人朋友圈。可以购买当地有名气的人的朋友圈转发或微博转发...

如果你想要转化，给你看下面这个案例：

先问你们一个问题，你们知道获取一个用户大概价格是多少吗？

对很多盈利企业老板来说，并不在意这个问题，也不知道这个问题的答案，但是这个问题决定了你们是

你想想看，你投入在网络上SEM的钱，请大如推广的钱，做论坛推广的钱，做淘宝，做京东，做拼多多，

的香声，却难以转化成为付费客户。我们来看看他们是怎样扭转困境的

一、制作引流款产品扩展线上入口

购买百度搜索SEM服务和同城竞价广告；

寻找新楼盘，地推发装修传单；

房产论坛发帖引流。

渠道找好了，那么靠什么吸引客户来呢？靠的就是引流产品：“免费服务”。

提出自己具有十年装修经验，只要有装修的意向的人都可以免费咨询，添加客/服的微信。

二、线上全面包围客户

只要有案例来，就让他其他业务企业等考虑。让潜在客户朋友圈的时候高频次看到这些内容。每天转发成

三、业主社群营销

针对新开的楼盘，租房装修样板间里，哪里我到好的装修群，一生考虑去哪里已经装修好，欢迎参

下面我们分析一下这个案例

1、入口一定要做好

这是客流来源的根本，因为装修本身是低频高价的商品，客户一般不会在搜索引擎占搜索信息，所以

2、一定要制作好你的引流款商品

