



## 常见的网络营销推广方法

以下七种推广方法:

### A、SEO(Search Engine Optimization, 搜索引擎优化)

搜索引擎优化是中小企业最常见的一种推广方式之一,主要是通过搜索引擎的排名来提高网站的最大程度曝光率,从而提升网站的流量,来实现互联网的销售。当然对于中小企业来说更倾向于用户的体验化,也就是常规说到的 UEO。

### B、PPC(Pay Per Click 点击付费广告)

点击付费广告对于现在的企业来说很大一部分采用了这种按照实际点击来付费的广告形式,最主要的目的是得到最核心客户的点击,常规网站比较常见的有百度、谷歌、搜狐、腾讯、雅虎等等,居多一些当然现在也有一些电子商务网站采用了该推广模式,最大的优势就是把每一分都花在了刀刃之中。

### C、博客营销

博客营销也同样是一种很不错的推广营销方式,最主要的目的是对公司以及产品信息进行一个有效的传递,对于一个企业来说,最主要的问题在于博客的选择以及博客的合理应用,在

博客推广中不在于多，在于的是精，提供和传递有价值的信息才是大家所喜欢的信息。掌握有效的方式方法。

## D、B2B 平台推广

**B2B** 电子商务平台在现在对于中小企业来说也是属于比较火的一种推广方式，因为能够很直接的对产品实现传递和销售，典型的 **B2B** 平台有阿里巴巴、慧聪网、生意宝、环球资源网等等，**B2B** 推广特别是针对于现在全国 **B2B** 数量急速的增加，我们需要做的就是采用 2/8 原则，把大量有效的时间花费在有价值的 **B2B** 上，而其他的网站就仅仅是属于信息发布平台。

## E、电子邮件营销

电子邮件营销在中国市场来说对于企业还没有做到能够合理的有效运用，在这一点上面做电子邮件营销中国还是处于发展中，但是不过现在电子邮件被大量的一些虚假广告信息和垃圾信息所采用，一个邮箱每天轻松就能够收到几十条垃圾邮件，当然其实对于电子营销营销来说也同样是一种很有效的推广方式，主要是将公司信息经过制作之后，对产品、促销、荣誉、刊物和相关资讯进行点对点的有效传播，当然最主要的就是内容和资源，这个在企业中应该多注意一些，就是掌握大量有效的资源对推广是能够达到很好的效果的，特别是现在行业之间的差异化一定要注意，可以通过一些付费的方式获取目标客户群体的邮件库资源，当然一定是有价值的。

## F、新闻软文营销

这一种方式在现在来说采用的是越来越多，大部分的企业开始了采用了软文营销进行推广，然后在大型行业门户或者是大型网站进行传播，不过最主要的是注意几个方面，1、内容的真实性，2、内容的价值型，3、内容的推广方向，这几点一定要明确，最主要的是有效的信息，当然公关类的先抛一边，因为那个技巧性太高，而且需要投入大量的人力和物力。

## G、QQ 群推广

QQ 作为现在中国使用群体最多的即时通交流工具，对现在很大程度上面推广工作起到了很大的帮助，特别是现在的 QQ 群，对推广上更是添加了几分色彩，主要的方式是 QQ 群邮箱，QQ 群信息发布，当然还是有一定技巧，QQ 群推广不易采用苦力的方式，因为不易这种方式推广，掌握一定的技巧，可能对推广能够起到很大的作用，因为 QQ 是和人打交道，只要掌握了好的方式方法很容易建立口碑营销。

当然了，网站推广方法还有很多，但是不是每一种方法都适用于自己所服务的对象，具体问题具体对待。只要选对方法，坚持下去，就能得到预期的效果。