



常见的网络营销方法有哪些

在这个网络时代里，家公司企业都有自己的网站来做自己的网络营销，可是得到的效果却是各不相同。有的公司企业的网站效果很好，可以明显的给公司带来营业额，但是相反的其他公司的网站却没有产生这种效果，常常使公司管理者头痛更甚。要怎么做才能将自己公司的网站效果发挥到最大呢？这里我给大家做下简单提醒。

对站长们来说网络营销的方式还是很多的，软文营销，博客营销，论坛营销等，但这些营销的方式基本上都是被别人说到烂的东西，对于发展迅速的互联网来说，到底有没有新颖的网络营销方式。对于接触互联网很多的站长们应该有很多新的想法吧。网站优化博主在这就说下自己想到的几个。

首先：利用热门事件营销。利用热门事件进行营销的方法可以抓住用户的心理，

但是事件营销的不好地方就是:要抓住事件的时间,地点和别人不同的事物观点,还有就是事件营销的时间不会达到很长。就拿前几天的谷歌PR值大更新,百度抽风。这一事件在互联网上的影响是很大的,我想当天PR这一词在百度的搜索量肯定是很大的,那站长们有没有抓住这样的时机去进行有利的营销呢?博主也写了篇:谷歌PR更新之际,正是百度抽风时。事件营销中可以配合着软文营销,利用软文来炒作事件,这样观点表达的会更清楚。但是这样的事件也最多历时了2,3天,一阵风过去了也就没有其他的新意了。所以站长们要想用事件,就要用好热门事件的时间,然后配合着其他的营销方式去营销。事件营销的特点也就在于面对的范围很广,受众的群体是很多的,也可以节省点成本。

其次:利用社会化媒体营销。现在的社会化媒体营销的最根本的特点就是:互动,交流,社区化。这样的平台对站长们的营销来说是很有利的,产品的营销就是需要个开放的平台,这样的平台要面对的范围广,成本低,商家才能有大的利用可以赚取。现在的团购网站发展的很火,这样导致很多小型的电商网站不能有好的发展,这时电商网站就要想着用社会化媒体进行营销。特别要提到的就是微博的营销,微博的功能虽不是很强大,140个字的空间加上图片的显示,足够能展示出你产品的特色的,不过在微博营销前期,一个微博听众数的增加是必须的,这样营销才能得到好的目的。还有就是社交网站的营销,内容营销等。社会化媒体的营销会成为企业网络营销的必经之路。

再次:利用资源合作营销。资源合作营销要从何说起呢?这样的营销方法的主要操作就是:买家和卖家之间的一个合作关系,或是站长们之间的合作关键,或是和个门户网站的合作关系。网络营销中最重要的就是培养用户的体验度,网站的本身建设是一个方面,其他的宣传方面也是很重要的。建立站长们之间的合作关系,积累人脉是营销的根本,中国人常说的人多力量大。比如美国主机商合作要在中国找市场,那他就可以和国内具体买家达成合作,他们帮助他宣传主机,主机商可以建立相应的论坛给大家进行交流,美国主机侦探论坛估计就是这么来的。或是站长们之间的合作关系,大家要推广的东西通过个站长之间的合作,会很快就在站长界火起来,站长们天天说的东西,不好也会被大家认为是好的,不过产品的质量肯定要过关。要是选择和大型网站之间进行合作,那网站的类型要选择合适的,针对你的

产品选择合适的网站，这样的影响效果会更好点。

最后：利用产品包装营销。一说到产品的包装，大家可能会想到线下的销售，不错这的确就是线下的销售，这就是新的地方，大家应该把线上和线下结合起来进行营销。产品进行包装以后，就要靠上面的几种方法配合着营销。产品的包装要给产品找到个合适的场景，别人为什么需要这样的产品，这样的产品和同类产品比起来有什么好的地方等。不管是做什么，用户的体验是最重要的，所以用户的评价包装是肯定有的，这对淘宝客来说是很重要的。如果对于软件类的销售，站长们可以采取多种软件打包放在一起销售的方法，可以还要采取价格战，这些应该都是些营销方面的细节了。可能线上的包装和线下的包装有些区别，并不是说产品的外包装，漂亮的盒子装扮，线上的更注重的是产品的时机利用价值，看用户真正需要什么样的包装，要从用户的角度出发了。

以上的方法对博主来说是有点新意的，如果站长们还有好的方法可以提供，希望大家能一起交流了。有时博主无聊的时候就会想，学习SEO优化之余是否要学习SEM，既然优化是为了利益、为了流量，那我们就应该要想办法找到网站的转换率，真正赚到钱的方法才是好方法，没事做的站长们好好学习下营销策划方面的知识了。