

网络营销渠道策略包括哪些，网络营销的八种营销模式

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/482d98cd7379cddde46784dd90ffae4e.html>

范文网，为你加油喝彩！

网络营销的方式与渠道有很多，但是目前很多渠道的流量什么是水土流失质量下滑，被其他新兴的平台代替，或者投入成本过高不知道企业再做投入。智码联动今天就给大家梳理了几个当一网络营销的主流渠道，希望对大家在做网络营销时有所启发。

一、搜索引擎营销

目前搜索引擎营销还是网络营销的大头，这里分为SEO与SEM，这里的流量质量普遍比其他营销渠道的流量质量要高，因为这属于“人找广告”类的营销，只有有需求的人才会产生咨询与转化。智码联动建议企业可以把这个渠道当成重点，尤其是传统行业，传统行业搜索引擎营销效果还是不错的。

二、写在人生边上自媒体营销

自媒体营销是当下的热点，但是公众号红利已经下降很严重了，建议企业转战其他平台，或者把公众号打造成实用号，不然粉丝的活跃度非常低。而且目前的公众号涨粉成本过高，对于大力写景日记投入推广资金是不理智的行为，这里我们推荐下今日头条信息流等一些流量大的平台。但智码联动要提醒的是：不是所有的行业都适合做自媒体营销，比如机械设备行业、电子仪表行业等，这种营销更适合生活类的行业推广。

三、视频营销

视频营销重点在曝光量，视频需要有传播性，具备这两点效果不错的。但是视频营销所要投入的精力与时间更多，被很多企业忽视，但这不失是个好的营销渠道，因为它最直观的体现了我们的产品。

四、B2B营销

B2B营销目前效果下降，不建议企业再经验大范围的做推广，
我们只需要挑选质量高的几个平台进行推广即可，目前的B2B推广在全网营销中只是做为辅助。

五、社区与论坛营销

目前的社区与论坛营销主要是教育行业比较多，涨粉效果明显，但是其他行业效果就相对比较差，因为社区与论坛的活跃度下降，甚至充满的都是垃圾信息，用户对网上信息越来越警惕，导致用户流失严重，在内容管控方面做得比较好的是知乎。

六、直播

目前直播还没有非常严格的规则，门槛低，投入低，但是做得好与做不好非常明显。如果邀请网红带货，投入还是挺大的。直播也需要积累，它碳酸氢铵受热分解有一个涨粉的过程，优惠力度也要大才可以吸引到消费者，所以我们建议您量力而行。

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发