

# 网络推广策略方案有哪些，六大网络营销策略技巧

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/cf4cb182c742cf37474d74c0182cd8b1.html>

范文网，为你加油喝彩！

## 网络推广

方案网络推广方案就是通过研究网络推广的方法，制定出一套适合宣传和推广商品、服务甚至人的方案，而其中的媒介就是通过网络。被推广对象可以是企业、产品、政府以及个人等，推广方案可以是百度推广，谷歌推广，搜狗推广等。广义上讲，企业从开始申请域名、租用空间、网站备案、建立网站、直到网站正式上线开始就算是介入了网络推广活动，通常我们所指的网络推广是指通过互联网的种种手段进行的宣传推广等活动，确切的说这也是一种互联网营销的一部分，即是通过互联网这类的推广最终达到提高转化率的目的。中文名网络推广方案外文名Network promotion plan目的推广商品方案计划网站推广计划是网络营销计划的组成部分。制定网站推广计划本身也是一种网站推广策略，推广计划不仅是推广的行动指南，同时也是检验推广效果是否达到预期目标的衡量标准，所以，合理的网站推广计划也就成为网站推广策略中必不可少的内容。一个网站如果想要保证比较好的推广效果以及效益，推广前的一些准备是必不可少的，制定推广计划之前，以下准备是不可或缺的：

- 1、对企业产品深入了解对自己要推广的产品，先要深入了解，只有光纤猫深入了解才能设计出最合适的推广方案，才能把推广工作做的最好，效果发挥最大。
- 2、了解竞争对手知己知彼，百战不殆，重点去了解竞争对手的推广方式，好的经验，拿来学习借鉴，失败的地方要吸取教训。最主要的是要避免在推广的过程中互相冲突。
- 3、善于分析定时评估每做完一个项目都要及时总结分析。否则就像一只无头的苍蝇，推广起来变得很盲目。

如果是让网络公司做推广，一般每个月他们都会出具分析报表的，就像某个公司的效益型网络服务，会出具具体报告。与完整的网络营销计划相比，网站推广计划比较简单，然而更为具体。一般来说，网站推广计划至少应包含下列主要内容：

- 1、确定网站推广方案的阶段目标。
- 2、在网站发布运营的不同阶段所采取的网站推广方法。
- 3、网站推广策略的控制和效果评价。

网站推广计划中，可以得出几个基本结论：

第一、制定网站推广计划有助于在网站推广工作中有的放矢，并且有步骤有目的地开展工作，避免重要的遗漏。

第二、网站推广是在网站正式发布之前就已经开始进行的，尤其是针对搜索引擎的优化工作，在网站设计阶段就应考虑到推广的需要，并做必要的优化设计。

第三、网站推广的基本方法对于大部分网站都是适用的，也就是所谓的通用网站推广方法，一个网站在建设阶段和发布初期通常都需要进行这些常规的推广。

第四，在网站推广的不同阶段需要采用不同的方法，也就是说网站推广方法具有阶段性的特征。有些网站推广方法可能长期有效，有些则仅适用于某个阶段，或者临时性采用，各种网站推广方法往往是相结合使用的。

第五、网站推广是网络营销的内容之一，但不是网络营销的全部，同时网站推广也不是孤立的，需要与其他网络营销活动相结合来进行。

第六、网站进入稳定期之后，推广工作不应停止，但由于进一步提高访问量有较大难度，需要采用一些超越常规的推广策略，如上述案例中建设一个行业信息类网站的计划等。

第七、网站推广不能盲目进行，需要进行效果跟踪和控制。

在网站推广评价方法中，最为重要的一项指标是网站的访问量，访问量的变化情况基本上反映了网站推广的成效，因此网站访问统计分析报告对网站推广的成功具有至关重要的作用。策划网络营销的成功与否更多是取决于网络推广这个因素，网络推广是网络营销成功的关键所在。如何更好的策划网络推广方案，形成真正可执行的网络推广方案？

第一、分析自身与竞争对手的网络营销现状知己知彼，百战不殆。在做任何网络推广方案之前，都必须对自身与竞争对手有一个详细了解。自己优势在哪里？自己哪些方面不如竞争对手？竞争对手做了什么？竞争对手正在做什么？它们下一步又想做什么？如：分析双方哪些媒介进行网络推广，使用的具体推广方式，实际效果评估，搜索收录情况，链接、pr 值、ip、pv 等等数据查询。

第二、列出潜在客户群体哪些是我们潜在的客户群体？对相关群体进一步的细化，如年龄大小、性别、数量、学历、收入情况、兴趣爱好、上网习惯等，根据目标人群的习惯等来制订网络推广方案。

第三、选择网络推广方法及策略根据收集资料分析，确定网络推广方法及策略，详细列出将使用哪些网络推广方法，如搜索引擎推广、博客推广、邮件群发营销、QQ群通讯、论坛社区发帖、撰写软文宣传、活动推广、网络广告投放等，对每一种网络推广方法的优劣及效果等做分析及具体如何实施。

第四、明确每一阶段目标

1、每天IP 访问量、PV 浏览量

2、各搜索引擎收录多少

- 3、外部链接每阶段完成多少
- 4、网站的排名、PR值权重多少
- 5、关键词多少、各搜索引擎排名情况如何
- 6、网络推广实际转化的客户多少
- 7、网络品牌形象如何

第五、工作进度及人员安排好的方案还要有好的执行团队，依据方案制作详细的计划进度表，控制方案执行的进程，对推广活动进行详细罗列，安排具体的人员来负责落实，确保方案得到有效的执行。

第六、确认网络广告预算网络推广方案的实施，必然会有广告预算，要通过规划控制让广告费用发挥最大的网络推广效果，定期分析优化账户结构，减少资金浪费，让推广的效果达到最大化。

第七、效果评估监测安装监控工具，对数据来源、点击等进行监测跟踪，帮助企业及时调整推广的策略。并对每一阶段进行效果评估。

第八、预备网络推广方案市场并非一成不变，当计划跟不上变化时，就不能依照原来网络推广方案完完全全执行下去。如果提前制作风险预备方案，当市场变化时，才不致于手忙脚乱。计划没有变化快，真正可执行的网站推广方案不是一成不变的，作为网络营销的策划者要时刻关注这些变化。针对市场的变化、行业的变化、企业的变化实时调整、优化自己的方案，让自己的网络推广效果达到最大化，好的网络推广方案加上有效的执行团队方能达到自己的预期效果。

方案一、战略整体规划：市场分析、竞争分析、受众分析、品牌与产品分析、独特销售主张提炼、创意策略制定、整体运营步骤规划、投入和预期设定。

二、营销型网站：网站结构、视觉风格、网站栏目、页面布局、网站功能、关键字策划、网站SEO、设计与开发。

三、传播内容规划：品牌形象文案策划、产品销售概念策划、产品销售文案策划、招商文案策划、产品口碑文案策划、新闻资讯、内容策划、各种广告文字策划。

四、整合传播推广：SEO排名优化、博客营销、微博营销、论坛营销、知识营销、口碑营销、新闻软文营销、视频营销、事件营销、新闻报道推广、公关活动等病毒传播方式。

五、数据监控运营：网站排名监控、传播数据分析、网站访问数量统计分析、访问人群分析、咨询统计分析、网页浏览深度统魔法水晶球计分析、热门关键字访问统计分析中的五大解决方案。

## 方针

1、首先要做好网站的策划与建设。既然是以网站为核心的推广，当然首先要对自己的网站有个基本规划，网站的内容必需新奇，要有自己的独特风格，明确网站的用途。在做好基本规划之后再开始网站的建设，同时要求网站要有比较快的更新速度。

2、其次要明确网站推广的方法。网站推广愈演愈烈的今天，不明白方法而盲目进行推广，效果肯定是不尽如人意的。网站推广的方式有seo、QQ推广、百度竞价、博客推广、论坛推广等，选择适合自己的网站推广方法，往往能使公司的网站推广做到事半功倍。

3、选择一些网站推广的途径以前的推广，去论坛发发信息，去博客留留链接，去分类信息发布供求等。这样的方式没有说哪个对哪个错，枢纽是要寻找一个适合自己的方式。有的人就是去行业网站里发布，都能有很好的效果。好比某行业的站点只是在里面把供求信息发布出去，通过网站自己优化的技术，把用户的流量顺利地引到了企业的商铺产品里，网络营销的第一步效果已基本实现了。

4、最后要做好推广效果的跟踪并及时调整方法，做事情绝对不可以虎头蛇尾的，那样会前功尽弃的。

制定从产品出发，做足特色他人为什么选择你的产品，为什么选择浏览你的网站，为什么选择从你的网站购买物品.....你的产品必须是适合大众的，是大众需要的。而更重要的是你的产品给顾客的用户体验要好，只有用户体验才是根本，当一个网站或者产品都没有建设完备就开始做推广，那是徒劳无功的，甚至有时会适得其反。网络推广只是将目标人群通过一定的方式引导到自己的产品面前，而最终决定用户做什么，评价如何，是否会再次光临等都是建立在产品的基础之上。分析目标人群网络推广方案的制定实际上是市场营销方案制定的一部分，正如市场营销一样

网络推广方案必须建立在对自身产品的定位分析和对目标人群的细分与充分了解之后才能开始。只有对目标人群进行细分之后，才能选择适合不同人群的推广方法。比如推广女性服装网店，你需要对你自己的产品进行分类，如90后爱穿的、韩版的、成年女性的等等，然后针对这不同的种类细分你的目标客户，就可以细分出90后、上班一族、成年女性、时尚女性等类别，然后通过针对不同类别的人群的网络习惯进行分析，进而选择合适的网络推广方法。选择适合推广方法这一步离不开第二步的支持，只有对目标人群细分、锁定之后，才能开始选择合适的网络推广方法。有的适合借助搜索引擎（SEO或者SEM），有的适合网站品牌广告，有的适合植入式广告，有的时候SNS的互助推广等等。网络推广的方法很多，但并不是每一种方法都能给你带来最直接的效果。你可以列出所有可行的网络推广方法，然后多方对比，对效果进行预估，最终选择你认为最合适、最有效的2~3种方法去进行下面的步骤。制定网络推广计划方法只是一种思路，而计划则是指导整个推广正常有效进行的关键，推广计划要求你为你的推广方案实行有效的时间预期和成本预估。设定阶段性目标很关键，只有这样才能检验你的推广方案是否真的有效，才能将整个推广有效的实现时间管理与成本控制，同时也才能不断发现新的目标和捷径。犯困的原因成本预估与控制有效的网络推广应该是利用尽可能少的成本获取最大的回报，所以在正式开始推广方案之前，必须对推广成本进行预估，钱花在刀刃上，不必要花的或者可以通过其他办法弥补的都需要完善到推广方案中去。对耗资巨大，砸钱式的推广方法应该坚决摒弃。

完善网络推广方案一份优秀的网络推广方案应该对自身产品和目标人群都有详尽的分析，需要包含时间控制与成本控制，包含执行计划，效果预期等内容。最后，你还需要将方案书进行认真的检查和分析，修改纰漏和添加补充说明，要站在执行者的角度来考虑所有问题，对有可能出现问题进行预期并补充解决方案等。

方法随着电子商务的不断发展和普及，越来越多的企业和个人选择互联网作为自己谋生和创业的突破口，而做网站和开网店，成了很多人的首选，但互联网中的网站众多，怎么样才能增加自己网站的流量，让更多的人知道自己的网站，让更多的潜在客户找到自己的网站，成为众多网站

建设者关注的要点。下面本文将介绍常见的网络推广方法：

1.利用搜索引擎进行推广搜索引擎是互联网的一大奇迹，它使浏览者可以方便地在互联网这个信息大海洋中找到自己所需的信息，也给信息提供者提供了一种受众广、针对性强且效率高的发布途径，越来越多的企业和个人都通过搜索引擎来发现新客户，利用搜索引擎广告或者通过搜索引擎优化（SearchEngineOptimization，简称SEO），使自己网站在搜索引擎中的排名靠前，以增加客户发现并访问网站的可能性。搜索引擎广告是需要向搜索引擎支付广告费的，一般有固定付费和竞价排名两种。固定付费是按年或月为单位，对固定的广告位或固定移动范围的广告位支付费用；竞价排名则是根据对所选关键词出价的高低，对其网站进行排名，出价越高排名越靠前，并按点击次数收费。面对激烈的市场竞争，对现有网站进行SEO，是非常有必要的。

2.利用博客进行推广博客（blog），其实就是网络日志，但博客早已经超越了简单的日志的内涵了，越来越多的博主通过写博客来实现销售产品的功能。博主通过发表各种形式的博文（可以是纯文字、视频情侣qq号、语音或是这三种相结合）与浏览者沟通，浏览者也可以跟贴发表自己的意见，所以互动是博客的核心，而且博客有很强的身份识别性，不同的博客针对不同的目标群体，针对性强，便于实现精准营销。

3.利用论坛进行手工推广网络的普及推动了论坛的迅猛发展，几乎每个门户网站都设有论坛，中国互联网论坛的总数超过130万个，位居全球第一。论坛强调的是互动，有共同爱好、共同需求的网友们可以在各类不同的论坛里就自己感兴趣的主题进行交流，坦诚相见、互通有无，相对于商业媒体而言，论坛可以说是网民心中的一处“净土”。

第一、利用论坛推广时，要根据自己的产品的特点，选择合适的、人气比较旺的、且与自己产品主题相符的论坛；

第二、能否成功地传达自己想要传达的信息，关键在于论坛帖子设计，可以利用头像和签名档适当进行宣传，也可以把博客中的文章转载到论坛里发布，并插入自己网站的超链接；

第三，帖子发出后，如果不及时地跟踪维护的话，可能很快就沉下去了，尤其是人气很旺的论坛，因此，要及时地顶帖，使帖子始终处于论坛的首页，让更多的人能看到这些信息。维护帖子时，适当地从反面的角度去回复，最好能引起争论，吸引更多的人加入争论的队伍，这样有助于把帖子炒热。

第四、利用“病毒”进行自动推广这里的“病毒”不是指传播恶意的病毒，而是指发布有用、新奇、有趣、好玩、且与产品相关的信息，使目标客户主动进行传播，借助口碑的力量，通过人际网络，让信息像病毒那样扩散，从而实现产品信息快速传播的目的。首先，要创建有吸引力、易于传播、且能与产品有效地结合起来的“病毒”；其次，得找到易感染的目标人群，找到传播“病毒”的高效媒体（如大的社区、论坛、视频网站等），通过他们把“病毒”传递给更多的人。这种推广方法实施难度大，但若成功，效果绝对是最佳的。

第五、利用网络广告进行推广网络广告是指在互联网上发布的所有以广告宣传为目的的信息，如图像式网络广告、网络联盟广告、关键词广告、邮件广告等，随着互联网的迅猛发展，网络广告已经成为网络推广的一种主要形式。与传统的广告相比，网络广告有很大的优势，如传播范围广、不受时空限制、交互性强、效果可量化、能有效监控、投放灵活有针对性、有文字语音视频等多种载体、费用相对较低等。在选择网络广告时，应根据自己的产品情况、经济能力选择合适的网站、合适的广告位和时段进行投放。

第六、利用网络新闻和网络事件进行推广据中国互联网信息中心（CNNIC）调查显示，截至2008年12月底，网络新闻用户达网民的八成，用户规模达2.34亿人，网络新闻已成为越来越多网民获取新闻的一种重要形式。网络新闻，就是基于互联网，以互联网为传播介质的新闻。如果能很好地利用网络新闻，不但能使品牌的美誉度大提升，还能有力地促进市场销售。

第七、利用软件进行推广常见的推广软件有邮件群发软件、QQ群发软件、论坛群发软件、搜索引擎登录软件等，通过大量发帖，让更多的浏览者知道自己网站或产品的相关信息，但注意不要滥发未经许可的垃圾邮件，一定要提供给接收人有用的信息。网络推广的方法很多，不同的方法各有自己的优缺点，经常需要多种方法综合去用，不能单纯地只用一种方法，而网络是个虚拟的世界，到底哪些方法的组合最适合自己、最有效需要进行长期的测试，找到以后再加大这个组合的投资，把效果放大，这样才能达到事半功倍的效果。

推广即将商品或者服务展示在架设的网站上，通过推广网站进而推广商品或服务。比如：要推广网站建设这项服务，就会架设自己的网站，然后通过某些网站推广方法，比如SEO来达到网站推广的目的，进而对服务进行了推广。网络广告推广有很多大公司、企业自己拥有网站，但他们并不是主要推广自己的网站，而是将自己的产品或服务在某些大型的网站上放上自己的广告，展现给大众，从而推广了自己的产品。网络推广网络软文推广一篇很好的文章很可能拥有数万计的浏览量，而在文章中附带一些商业信息，比如某公司的名字或者产品，便对该公司或者产品进行了一次宣传和推广。

而这些文章大多出现在大的行业网站、门户网站中。比如新浪网对某公司进行报道后，产品订单在一夜之后猛增了几番。网络炒作其实这是一种很有效果的方法，如果你的产品或服务足够好，经得起大众检验，那选择网络炒作是绝对行之有效的。这方面的公司很多，主要为某商品甚至人策划一些炒作方案。利用QQ群做网站推广QQ群里推广网站，QQ群推广的好处就是可以快速见到效果。利用这活跃的QQ群，在群邮件和群公告中发布了一些以前买的设计素材和网站源码资源，并在压缩包中加入了自己的网站链接。这样大家在下载了资源的同时也会有一部分人访问网站了。

QQ群推广的缺点：频繁地发布广告，QQ好友会屏蔽消息。申请友情链接友情链接的是网站推广中必不可少的一项，网站的留言本几乎每天都会收到友情链接的请求。寻找友情链接的方法也有很多种，在搜索引擎中就能找到很多。但我只介绍一种方法：那就是厚着脸皮直接找到相关网站直接留言、或者发E-mail申请链接。这样寻找的链接质量都比较高，大多数做好链接的网站都没有作弊现象，只是有点繁琐，并且很容易遭到别人的拒绝。

软文推广紧接着又写了几篇文章，并很快地发布到站长网、站长站、红动论坛等一些和网站、设计相关的网站和论坛。需要你注意的是，我的博客针对的用户群是站长和网页设计师的博客，所以会发布到这些网站，但希望你针对你的用户群发布到相关网站，别跑题了。第二天就有许多网站从这些网站转载、采集了我的文章。把网站提交到导航站、目录站大家都在说把网站提交到权重高的网址站，我也按照这样的方法做了，但效果很不明显，而且很难被收录，于是我换了个思路，把我的博客大量的提交到一些小的网址站，导航站。这样原因是很快就会被收录，并且还能直接联系到该站的站长。

提交这些小网站并不能给你带来什么流量，但这却能让你结识很多站长。等我的博客权重提高之后再提交到一些大的导航站，就很容易被收录了。一针见血的评论评论可以一针见血。原本是在看网易新闻的时候照搬的一句话，然后放到了博客评论框中，没想到效果却出人意料的好。可以看出留言和访问其他博客的评论都非常重视，很多时候，一句话就送到了人的心底，也让别人

对我的印象非常深刻。对其他博客的多多互访评论也造就了一个博客的每篇文章三位数的评论量。作品发布到网上免费分享利用已做过网站作品，免费发布到各大网站论坛上，免费的条件就是加入了网站链接。通过这些作品的链接会带来不少的流量。这也是在51la统计数据中直接输入网址访问远远超过搜索流量的原因。推广站介绍网络推广站，是网络推广和网络营销的基本平台，是网络推广在网络上展示自我形式的平台之一。网络推广站，是站长们网站推广优化学习的地方。网络推广站是属于专注于网络推广的专业网站，是网络推广工作者用来学习网络推广工作的平台，该网站收录丰富的行业知识，经典案例，推广技巧，教点范文等，可供网络推广员们去学习参考。

网络推广站能够帮助需要学习网络推广的人们去了解学习如何完成自己的业务及项目，成功迈出网络推广的第一步。特征首先，网络推广站是一个网站。和其他任何网站一样，网络推广站也有自己的独立域名，网站首页，网站频道，网站内容，网站地图，网站注册功能，以及网站会员等基本的网站元素。其次，网络推广站是属于专业网络推广公司自己的网站。第三，网络推广站是用于专业网络推广公司展示自己网络推广团队、网络推广知识、网络推广方案、网络推广技巧、网络推广策略、网络推广信息、网络推广服务等系列相关信息的一个网络站点平台。运行网站推广的运行，是依靠互联网展开，网络推广的主体是网站，而网络推广的媒介，则是网络。

网络推广工作包含很多工作内容和形式，比如：竞价排名、网站建设、网站优化、SEO（搜索引擎优化）等。如果把网络推广工作交给某一个专业网络推广公司来做，那么我们首先就要了解这个网络推广公司和团队。而在互联网时代，想了解一个公司和团队的信息和情况，最有效最直接最方便的方式就是通过访问他们的官方网站来获取相关信息。在网络推广站上，我们可以了解到专业的网络推广知识，详细的网络推广策略，丰富的网络推广技巧，专业的网络推广方案，以及为了提高网站访问量所涉及到的网络推广工作的成功案例。影响推广目的：整个方案要围绕着推广目的来制定推广时间，这是对推广进度以及效果评估的把握推广方法：推广方法是网络推广方案的核心内容推广预算：合理的预算才能使推广方案达到最完美的效果人员安排：人人都以身作则按方案办事才能使推广方案的效果最大化预期时间：只有把握好达到推广目的时所需要的时间才能更快的达到推广效果推广分析定位分析、网站剖析对网站的自身进行解剖分析，目的是寻找到网站的基础问题所在；电子商务定位：对企业网站进行电子商务定位，明确网站的位置；电子商务模式分析：分析网站的电子商务模式，研究与网站相匹配的电子商务模式；

行业竞争分析：行业竞争的情况，行业网站的综合分析；网站发展计划分析：电子商务网站短期规划与长期发展战略的实施反馈分析等。网站诊断网站结构诊断网站的结构是否合理，是否高效，是否方便，是否符合用户访问的习惯；

网站页面诊断：页面代码是否精简，页面是否清晰，页面容量是否合适，页面色彩是否恰当；

文件与文件名诊断：文件格式，文件名等；

访问系统分析：统计系统安装，来路分析，地区分析，访问者分析、关键词分析等；推广策略诊断：网站推广策略是否有效，是否落后，是否采用复合式推广策略等。营销分析、关键词分析关键词是否恰当，关键词密度是否合理等；搜索引擎登录分析：采用何种登录方式，登录的信息是否有效；链接相关性分析：链接的人气是否高，是否属于相关性较大的链接；

目标市场分析：对目标市场进行分析，研究目标市场与营销的关系；

产品分析：分析产品的特性，产品的卖点等；

营销页面分析：营销页面设置的位置，营销页面的内容，营销页面的第一感觉等；

营销渠道分析：所采用的营销之渠道如何，新的营销渠道如何开拓；

后续产品和服务分析：后续产品的开发，服务的情况反馈分析；

价格分析：价格如何，合理性等。网站架构优化结构优化，电子商务运行环境优化等；

网站页面优化：页面布局，页面设计优化；

导航设计：导航的方便性，导航的文字优化等；

链接整理：对网站的内外链接进行处理；

标签优化设计：对相关标签进行优化设计。

整合推广网站流量推广关键是流量问题，这个过程中会用到许多网络营销方法，外部链接推广、友情链接策略的使用，病毒式营销策略

，具体的策略需要灵活运用以及关注网络变化，开发新的推广手段至关重要的作用。企业推广随着网络营销的普及，现今的各种商品和商业活动都已经搬上网络的大舞台，因为网络有着更庞大的客户群以及更低廉的成本，网络营销不仅为我们的产品带来了更为广泛的发展空间而且也让那些在现实中由于各种原因无法进行有效经营的一些产品，因此紧紧抓住网络这个大舞台成了许多中小企业赖以发展的关键所在，那么我们该如何发挥网络优势，可以让我们发于现实、赢在网络

一、首先要进行正确分析市场和目标客户需求无论我们在做的是项目还是产品，其针对目标就是客户，只有找到客户我们才能发展、产品才能实现他的应有价值。所以网络推广的首先是要找到适合你产品和项目的准客户，所以在此一定要进行准确的目标客户的分析和定位，分析出目标客户群经常出现的网络平台，这样才能制定出准确的推广方案和计划。

二、其次中小企业的B2C网络推广要找方法因为一些产品和项目的独特性。不同的项目和产品所用的推广方法不同，虽然说网络推广的方法很多，可以说近乎千种，因为编者认为只要是网络上有人出入的平台都可以对其进行有效地利用推广，因为大了来说我们所做的一些商业推广活动其主要目标就是人，因为只有有人的存在我们的推广和销售才有最为根本的出发点。所以说找到好方法才是B2C网络推广的先决条件。

三、有效地推广和品牌建设找到目标客户和制定出准确的推广方案以后就是实施的问题了，因为网络环境是在不断变化的，其发展速度相当惊人所以在实施推广方案的时候要关注网络大环境的发展适当改进推广方案，在上述情况下正确实施推广方案，我相信效果不久就会有分晓的。另外需要补充的一点就是品牌的建设，这一点可以说对一个企业和产品的长远发展有着不可估量的作用，在这里我就不再多说，有兴趣的话可以了解一下品牌整合营销。

B2B推广前期B2B平台的目标受众一般为全球范围内的中小企业和带有工作性质的个人，在推广策略上将针对每个推广渠道对潜在的企业用户进行宣传，从而引导用户了解和使用B2B平台。通过网络手段把品牌文化、产品、服务及理念传达给目标用户，让更多的用户通过推广渠道找到我们，进而形成有效用户。

一、推广目标通过广泛有效的推广，将B2B平台的影响力全面延伸到互联网的各个角落，建立全球范围内领先的网络贸易集散中心，国内最具影响力和生命力的B2B电子商务信息交互平台。建设全国范围内包括行业、地域分类的企事业黄页，通过专业服务及先进的网络技术，为中小企业搭建安全、稳定、高效、快捷、实用的综合性供需平台。

二、阶段性计划工作安排第一步：建设和测试优化期，主要为网站内部做优化和SEO搜索引擎优化；工作安排：在网站建设完成后一个月内结束，过长的调整及修改时间对于一个网站来说，只能意味着产品的不成熟。第二步：初期，登录国内外搜索引擎和导航站的收录；工作安排：增加外部链接和反向链接数目，提高搜索引擎搜索的有效性和排名，在推广工作开始后大概20天内结束。第三步：发展期，为网站做整合推广(比如BLOG推广、BBS推广、软文新闻推广等渠道推广);工作安排：有效内容的宣传将是一项长远的工作计划，也是吸引有效用户最直接的手段，是B2B平台的重要动力，在流量稳定后可适当减少。第四步：稳定期，包括友情链接策略、渠道网站联盟、品牌店联盟以及分销商联合推广;工作安排：如何将现有的资源迅速整合和发展起来，是极速品牌推广，倚身互联网B2B类第一门户的关键，这也是稳定后，发展下线，联合品牌最广泛的推广模式。

三、网络推广具体工作第一步 网站结构整合及SEO优化一个成功的营销活动的开始就必须要有足够吸引力的营销产品，然后进行有效的营销推广到开始全面的整合推广。

1、网站框架结构、页面内容的优化：页面模块间的内容联系保持合理，布局要符合逻辑，特别是主页的外部链接必须有较强的关联性和互补性，内容页间的链接需要有必然的联系，这对于搜索引擎抓取网站更多页面起到至关重要的作用。尽可能少的去要求用户使用前进后退按钮，合理的选择链接页面是否在新窗口打开。少用图片作为栏目标题，尽可能让搜索引擎全方位的吸收页面的所有内容。

2、网页的META标签的设计、页面标题(Title)的选择：贴近页面内容及主题，提取页面权值较重的关键词，但同一关键词不可重复出现N次，同一关键词尽量保持在出现3-5次以内。挑选页面关键词相关的Title，可以是对页面的一些描述性的文字。

3、优化各页面关键词的密度：适当增强首页、内容页的关键词密度，但不可在页面中重复过多，合理的按照页面内容出现，密度保持在5%以内，合理的关键词密度对于增强搜索引擎对网页好感度，提升页面的权值起很大作用。

4、页面链接的有效性：尽可能避免错误链接，检查所有链接的有效性和合理性，并保证链接页面内容的关联性。

5、网站有效内容的引入：有效的内容是吸引用户浏览网站的基本因素，也是网站立足之本，提供丰富有效的内容是网站推广最有效的策略，尽可能的引入最为有效的内容也是网站长久运营的客观因素，充分利用优质的内容，让网站在为用户提供有价值的信息时，也为网站自身的推广发挥作用，因此在网站正式运营之前，有效的引入信息量也很重要，同时必须长期坚持。有效内容的引入工作包括：1) 企业信息的填充;2) 产品信息及商机信息的填充;3) 资讯信息的完善;4) 人才招聘信息的填充;5) 有效会员网站(参考网站)的搭建;

6、制作合理的网站地图：为用户制作简单好用的网站功能及模块列表，要尽量展现关键模块，如企业通道、帮助中心、会员注册等，让用户更为快速的理理解B2B平台的主要功能和基本框架，让用户能及时寻找到自己所需要的内容。同时，为搜索引擎蜘蛛程序提供一个快速通道，让搜索

引擎更好地来了解整个网站的架构布局，它可以顺着网站地图提供的内部链接来搜寻其他网页。

网站地图建设的内容包括：

1) 为导航、栏目、功能以及部分关键内容，制作与网站内容重要性相关的网站地图索引；

2) 为每个链接提供一些简短的描述语句，在描述中适当增加目标链接的关键词；

3) 因为一般蜘蛛只抓前三级页面，网站地图的内容尽量不采用过于深入的页面链接。第二步搜索引擎推广在有针对性的优化后，便可开始全方位的外部推广，即开始向国内外搜索引擎及各大分类目录网站提交收录，目前国内网站80%以上流量来自于各大搜索引擎，在等待各大搜索引擎收录的同时，主动向相关网站提交网站搜录申请，争取更多的搜索来源，并根据发展的不同阶段，分阶段对各个搜索引擎进行提交收录，但注意提交的内容必须规范，包括网站地址、图片logo、描述等。第三步网站有效内容的宣传及推广B2B平台面向的用户群体是企业或是带有工作性质的个人，而搜索引擎所带来的用户繁杂多样、目的性不强，而我们需要的是有效访问量，最后生成高忠诚度的用户群体，因此，网站有效内容宣传，有针对的对网站的用户群进行广泛的宣传也是我们进行宣传的重要渠道，包括建立BLOG、BBS、邮件营销、病毒性营销、软文推广、网络广告及部分活动宣传口碑推广：让用户主动为网站做推广，制造出一种广泛的口碑营销，是最有效果的推广方式之一。活动宣传：是一种很好的宣传方式，不过不是什么活动都能够有效果的，想有很好的效果，就必须有很好的策划。投放网络广告：网络广告投放虽然要花钱，但是给网站带来的流量却是很客观的，对于商业网站，高质量的客流很重要，广告投放一定要有目标性。第四步网站渠道及联盟网站的整合友情链接策略：网站链接的相关性是网站提升网站PR值，提高网站国际排名的重要指标。另外还有助于网站在等搜索引擎中的排名。

特别是对于Google来说，大量的有效外部链接或是反向链接将更加容易让蜘蛛程序找到我们的网站。而友情连接并不是说越多越好，必须把握好一定的尺度。千家联盟、万家推广：作为B2B平台长远规划中最广泛的推广及营销模式之一，千家联盟、万家推广结合友情链接及合作伙伴策略，依托对用户和行业精准理解和把握的优势，平等的将下线渠道网站、终端网站以及友情伙伴网站专业的网站内容、流量等进行有效的整合，形成一种具有极速品牌特色互助互利的多元化推广网络体系实施初步推广的目的，便是结合自己企业的客户目标，进行网站的流量分析。

网站流量统计分析器能实现访问量和浏览量的统计、客户端信息统计、页面和入口分析、来路分析、搜索引擎和关键词分析、精确的在线用户统计等为网站推广的信息分析提供了强大的功能支持。使我们对本网站的访问量、访问群体做出科学地评估，使我们能够清楚的了解是哪些人访问我们的网站，他们多在什么时间，在什么地方，通过什么途径来访问。

通过这些流量分析是我们开展提高网站访问量工作的第一步，决不能省略的一步！只有明确的流量分析统计才能进行系统的网络推广，针对推广的针对性，把精力与财力花在刀刃上。

建议先对本身站点进行初步优化之后，才进行推广，而且没有优化的站点缺少推广的意义。优化好以下几点要素：网站的定位群体，网站的信息价值，网站的总体结构，网站的导航设计，网站的交互性设计，网站的界面美观设计，网站的代码优化，网站的动画图片优化等。在网站的全局优化之后，才是真正网站推广的开始。

网站的推广工作，便是结合运作各种网络推广的手段与方法。如电子邮件营销，网络广告，中文类网址，搜索引擎，文字链接，传统宣传方式等。推广的效果不评估，那么失去了投资的意

义，每一种推广策略的运用，都会产生一定的效益。如通过百度竞价排名，分析每天的点击量和访问来源地，输入的关键字等。进行评估分析之后，便可以进行各种手段运用的具体控制，洞察推广效果，不断改断效果，选择适合自身的网络推广方式。

要素推广目的整个方案要围绕着推广目的来制定推广时间这是对推广进度以及效果评估的把握推广方法推广方法是网络推广方案的核心内容推广预算合理的预算才能使推广方案达到最完美的效果人员安排人人都以身作则按方案办事才能使推广方案的效果最大化要求可操作性可靠性准确性预见性可行性作用网络推广方案的主要作用是为企业网络推广提供决策依据,以及具体展开推广时提供理论依据。

更多作文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发