

几种常见的营销模式

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/zhishi/a/170143901837018.html>

范文网，为你加油喝彩！

记叙方法-攘组词

人与人之间

最小的差距是智商

最大的差距是坚持

MEOW-WALLPAPER

2023年12月1日发(作者：一堂好课的标准)

几种常见的营销模式

所谓的新媒体营销，其实是一个不太准确的说法。因为新是相对于旧来说的，而不是针对媒体本身来说的。从媒体本身来说，分为电视媒体、报纸杂志、社会化媒体等等。每一种媒体的信

息传播方式也不同。想了解媒体营销，需要先了解自己的目标用户；然后去了解，目标用户在哪些媒体上可以找的到；用户是谁知道了，在哪里也知道了，这个时候需要再研究用户对什么内容感兴趣，最后再确定内容传播的形式。一个好的营销，一定不是固化的，而是个性化的，与自己的产品紧密相关的。

常用的新媒体营销方式大致包括以下八种：病毒营销、事件营销、口碑营销、饥饿营销、知识营销、互动营销、情感营销、会员营销。

1 病毒营销

病毒营销是利用公众的积极性和人际网络，让营销信息像病毒一样传播和扩散，营销信息被快速复制传向数以万计、数以百万计的受众，它能够像病毒一样深入人脑，快速复制，广泛传播，将信息短时间内传向更多的受众。病毒营销是一种常见的网络营销方法，常用于进行品牌推广、微信推广等。

2 事件营销

事件营销是通过策划、组织和利用具有新闻价值、社会影响以及名人效应的人物或事件，吸引媒体、社会团体和消费者的兴趣与关注，以求提高企业或产品的知名度、美誉度，树立良好品牌形象，并最终促成产品或服务的销售的手段和方式。

3 口碑营销

口碑源于传播学，由于被市场营销广泛的应用，所以有了口碑营销。传统的口碑营销是指通过就是在营销过程中，加入商品的相关知识，提升知识含量，帮助顾客全面认识商品，促进顾客购买欲望，从而达到销售商品、树立品牌、开拓市场的目的。教育培训行业最常用的方式就是“知识营销”。

6 互动营销

在互动营销中。互动的双方一方是消费者，一方是企业。只有抓住共同利益点，找到巧妙的沟通时机和方法才能将双方紧密的结合起来。互动营销尤其强调，双方都采取一种共同的行为。

互动营销可以给我们带来四大好处：促进客户的重复购买、有效的支撑关联销售、建立长期的客户忠诚、能实现顾客利益的最大化。将互动营销作为企业的营销战略重要组成部分来考虑，将是未来许多企业所要发展的的方向。

7 情感营销

那一束狗尾巴草-走向明天

图怪兽

梦想

-- DREAMY --

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发