

电子商务综合辅导：韩国首饰网推广方法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250180.htm

韩国首饰网推广方法以前在成都公司的时候，为公司新网站写的宣传方法。也是自己第一次写网站宣传方面的文章。那时候是国庆节写的这个帖子，新网站是10月底正式推出的。当时就用下面的宣传方法，把新网站ALEXA排名一直保持在当日排名5W名左右一

：流量形宣传方式：1：用超级女声在线视频：去超级女声相关的社区论坛做宣传。比如百度超级女声吧 新浪超级女声版区。针对人群：喜欢超级女声的年轻女孩子实行难度：比较容易，但是毕竟没以前那么火了，同类的广告贴比较多竞争大。栓广告贴的几率也大很多了。效果：能给网站带来一部分流量，因为来的主要是女孩子，喜欢首饰的人可能还是有一些。针对性不强2：用韩剧韩星精彩视频：去韩剧韩

星FANS聚集的相关社区论坛做宣传。比如百度贴吧，韩剧社区等。针对人群：喜欢韩剧韩星的哈韩一族实行难度：普通难度。关键是素材要找好。要去很多相关的论坛才能出效果。

工作量比较大。效果：因为针对的是哈韩一族，这些人当中，部分人对韩国的花花草草都感兴趣。针对性强流量形宣传方式的实际操作过程：想要好的流量效果，要先下载好的素材，剪辑素材，上传素材。然后发在公司论坛上，再去相关论坛发帖宣传。最后还要经常去顶贴，工作量比较大。二

：针对性宣传方式：1：用首饰图片：去淘宝 易趣 阿里巴巴等大型的网购社区论坛宣传针对人群：喜欢网上购物的年青一族，和一些网上商店站长实行难度：普通难度 因为这些论

坛人气不旺。以前没去宣传过。也不知道栓贴的几率有多大。

3：效果：因为针对的是网购一族。这些人都有在网上购物的经历。容易接受网上购物的方式。还有上这些论坛的还有一些是网店站长。在这宣传就同时起到了B对A B对B的宣传。针对性强

2：用首饰图片：去专业和大型门户论坛的首饰 女性生活时尚等相关版区进行宣传
针对人群：喜欢首饰时尚的年轻女性
实行难度：难度高。发贴的实际操作中，很多技巧。工作量大要去很多相关论坛才能出效果。
效果：因为针对的是喜欢首饰时尚的年轻女性这部分人对漂亮美好的东西都会感兴趣。只是大多数人都没网购的经历。针对性一般

3：用加盟广告：去 淘宝 易趣 阿里巴巴 等的网上商店进行留言宣传
针对人群：网上商店的站长
实行难度：普通 要去很多网上商店进行留言宣传，工作量比较大。
效果：因为直接针对的是，网上商店的站长。这些人都有了做网上销售的经验。容易接受加盟的方式。针对性强。

针对性宣传方式的实际操作过程：先找倒大量相关的论坛，发大量的宣传帖子。然后一些比较热门的宣传地方，要经常去技巧性的顶贴，制造气氛。工作量很大。

三：人海宣传方式

1：网上朋友：利用自己的网络资源，让网上的朋友。去他们常去的论坛，顺便发布首饰图片 网络连续剧 加盟广告 等帖子。
针对人群：各种人群。
实行难度：特难 现在上网的人都比较懒，想让别人免费帮你发布广告很难。除非有特殊的方法，还有跟你关系特好的朋友。可能会帮你发几个。能够坚持长期发的人很难找。
效果：因为涉及各种论坛，普及面很广。对炒红网络连续剧比较实用。

2：公司同事：网站推广人员出去发了帖子后，其他同事不太忙的时候。一起帮忙去顶下发布的广告贴。制造

气氛。实行难度：难 想要找网上的人帮你顶贴基本上是不可能。就算让网上的朋友去看了你发布的帖子，别人一般不会愿意帮你顶贴。因为很多时候，别人都需要注册帐号。注册帐号在一些大大论坛，是非常麻烦的。所以只有靠公司领导和同事的配合来完成这事。效果：给很多网友制造一种，这产品很好的气愤。能促使这些网友有想买的冲动效果很好。

人海宣传方式的实际操作过程：举个例子在外面发了一个首饰图片的宣传帖子，让几个同事去当马甲，都说这些首饰很漂亮，其中一个人问哪里可以买倒。我就会出来说，购买的地方这样比较会有效果，也不容易被栓帖子。

四：其它宣传方式

- 1：邮件群发：普及面广，但是针对性不强
- 2：首饰网购相关QQ群：实行难度困难，针对性比较强
- 3：相关网站友情连接：网站才开始做，没人气没排名。需要一段时间才好做连接
- 4；QQ好友：QQ好友口头宣传，一传10。10传100。实行难度高，很难坚持。针对性不强。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com