

巧用浏览量做博客营销见成效 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_B7_A7_E7_94_A8_E6_B5_8F_E8_c123_288761.htm 我每天平均1800人次的浏览量，这样的广告确实起到了推动品牌和产品的作用。让更多的人知道了利万物电子防潮柜。这就是我利用浏览量巧做营销的第一招：利用自己的博客为自己的产品做广告。许多论坛的朋友都已经看过我的产品博客，用讲故事的形式，唠家常的形式，娓娓到来的形式等等，增加产品博客的趣味性，让浏览者在轻松的无意识中接受我的产品。最近已经有广东东莞，江苏南京，镇江，河南郑州，山东青岛，天津等城市的朋友来电话咨询电子防潮柜的代理事宜，都已经寄了资料，正在洽谈之中。这些客户都是看了我的产品博客找我的。这就是我利用浏览量做营销的第二招：在自己高流量的博客中开辟产品博客专栏，让潜在客户在读他喜欢的文章时，接受我的产品，成为我的代理商。第三招比较简单：每一个回帖都注名利万物电子防潮柜----黄一哲。一方面让博主明白是谁给他回的贴，一方面也做了广告。最重要的如果博主够有名，浏览量够大，那么我的品牌也就会跟着他有影响。同样，我也会带动博主的浏览量。因为在搜索引擎中查黄一哲或者利万物，电子防潮柜时，都会显示出博主的文章。第四招：利用论坛的大型活动提高知名度，提高浏览量，做好活动营销。近一个月来，我是经营战略论坛[经营访谈录]的主持嘉宾，[经营纵横]的主持嘉宾之一。这个栏目是和西蜀散人合作的。以上两个栏目都是经营战略副板竹明月组织的。我还是这次[博客营销讨论和实践]的主持嘉宾，通过这

些活动，不但提升了我的名气，也为我带来了生意。今天，珠海宇威公司已经汇款。他们也是通过博客了解了我的公司和产品，他们是6月22日和我联系，直接到公司看产品，6月25日就和我签了合同。这单生意真的让我感觉到了博客营销的威力。因为在珠海有三家公司在做电子防潮柜，他们选择我公司主要就是博客起的作用。无论你是做专业博客，产品博客，企业博客，只要你想通过博客营销，你就必须提高你博客的浏览量。你就必须增强博客的可读性。搜索引擎的排名靠前固然好，但进入你的博客后，没有可读性，也是会丢掉客户的。为什么客户同样通过搜索不选择掏钱排名的厂家而选择我，关键我的博客有可读性，有对产品的通俗讲解。希望大家在探讨博客营销时，不要为了排名而排名，博客一定要有内容，要能吸引客户。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