

快速推广行业B2B网站6个基本要点电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/550/2021_2022__E5_BF_AB_E9_80_9F_E6_8E_A8_E5_c40_550467.htm 网站推广的方法有很多，搜索一下，你可以看到很多的方法，无论是理论还是实战，无论是黄猫还是黑猫，其目的只有一个，把优秀的产品及服务告诉更多的人，让他们了解您、认可您，并从中找到目标用户，培养成忠实用户，建立品牌，形成影响力。下面结合我操作过的多个案例，和大家探讨一下新开通的行业B2B网站推广的几个基本要点，说的不对的地方，欢迎大家批评指正：

1、知己知彼，百战不殆 了解网站所面临的对手，一个新开通的行业B2B网站一般分三种情况：A、网站具有很强的对手，考试/大但产品及服务已实现了差异化；B、网站没有强有力的对手，平台及服务可以很容易超越对手；C、网站具有很强的对手，平台及服务模式和对手没有太大区别；比如：你的行业B2B网站处于A状态，那么在后面的推广中你就去找他们没有精力顾及或忽略了的市场；如果处于B状态，就可用优秀的平台为出发点快速拉到用户。总之，无论你处于什么样的状态，你都必须要了解你的对手，从而采取有针对性的推广措施。

2、放大网站优点，隐藏网站缺点 任何一个新开通的行业B2B网站，和已经开通一段时间的比起来，都有很多很多的缺点。比如：注册用户太少、访问量太少、内容太少、新来的用户很难去参与或成为回头客等等。而我们一段时间内所能做的就是要最大限度的放大优点，加入收藏尽力隐藏其中的缺点。比如：刚开通时利用一定的方法快速录入大量的内容，不要每个地方都放上信息更新时间，每天

模拟正常用户录入大量的信息等。总之，尽最大的努力让一个新来的用户有留下来的理由。

3、分析目标客户，并寻找到他们任何一个网站，都有它的目标用户，我们必须分析用户的特点，比如：按年龄划分、按职位划分、按高低端用户划分、按用户喜好划分、按不同需求划分等。同时想办法寻找他们经常去的地方，比如：邮箱、搜索引擎、同行网站、及时通讯、行业社区等等，考试/大只有我们想办法找到了目标用户，才能对目标用户采取有效的推广方法。

4、大力借助各种营销推广工具 我们必须明白，无论是收费的推广，还是免费的推广，都必须快速有效的达到推广的效果。而工具是帮助达到这个目的的最好方法之一，比如：大量群发有价值的邮件、疯狂打电话营销推广、让搜索引擎对网站友好、控制行业绝大部分QQ群用户、与网上网下相关媒体合作推广等，还有许多其它营销推广工具在这里不再详细介绍。

5、创新你的推广方法 当我们分析了网站平台，隐藏了网站缺点，寻找到了目标用户的所在，并采用了多种网络营销推广工具，接下来就需要怎样更好的使用这些营销推广工具，创新推广方法。比如：我们都知道要群发邮件，但是怎么发，发什么内容，是需要创新的；控制行业里绝大部分的QQ群用户，也是需要创新的。创新往往是在其它传统的模式上做一点点改动，考试/大当你创新了推广方法，你就会发现，效果会完全不一样，大家都喜欢新事物嘛。

6、理论和实战的推广方法并用 市场上有各种营销推广的书籍，也许是因为它要面对所有读者，也许可能是高雅的，是对我们做理论指导的，所以有时候按照书上讲的各种正规推广方法，设为首页是可以达到推广目的的，但是往往很难达到快速推广目的

，因为书本往往是各种实战的总结和提升。在推广实战中，我们必须相信理论，因为她是对我们实战推广的指导；但我们也要在实践的基础上不断去总结出一些快速的、不那么正规的方法。比如：在一定条件下做SEO、到对手那去拉用户、打击竞争对手、将对手网站的精华信息都抓过来等各种非常规方法，往往很有效果。最后补充一点，在推广的时候，大家往往忽略了产品及服务和营销手段是相辅相成的，只有二者相辅相成才能使网站健康长远的发展下去。所以行业B2B网站前期策划和开通后的推广是密不可分的。F8F8" 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