

指导:网络推广的以点带面 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC__E7_BD_91_c40_62222.htm

1、搜索引擎推广。首推GOOGLE，据统计，约有30%-40%的白领使用GOOGLE来搜索商业信息，而百度约40%的使用者是学生，他们主要进行音乐搜索，GOOGLE高端用户比百度要多！故对于商业用户来说GOOGLE的含金量要远远大于百度，因而GOOGLE也就成为商业推广的首选。当然也可以做一下百度推广，不过要把重点放在GOOGLE上。其他搜索引擎优化一下网站结构和关键词后普通登陆即可，但要注意关键词覆盖要尽量全以扩大被搜索到的机会。

2、阿里推广。加入诚信通后首推拍卖，再做关键词竞价（如果没办法全面覆盖就覆盖本行业客户搜索热门和重点的关键词），第三是要勤发信息，提高信息的排名，要注意信息一定要尽可能覆盖本行业关键词，这样靠前排名的信息才有可能被客户发现。

3、网络实名推广。

4、商业网站推广。尽可能到更多的排名靠前的商业网站上去发布信息，提高信息网上覆盖率，这样被搜索引擎搜索到的机会就大大增加。现在很多商业网站都是免费发布信息的。

5、论坛推广。到各大商业网站的论坛去发帖，在贴子的下面加上自己的签名式，里面包括网站链接和自己的博客或文集链接，别小看博客或文集的作用，他从另一方面给客户传递自己的信息，让客户看到一个“立体”的你、对你有更深的认识，容易作出有利于你的决定。

6、把自己的信息包括论坛帖子分页登陆搜索引擎，加大搜索引擎对你的搜索面和信息的搜索量，增大被搜索到的机会！

以上六条1、2条

是“点”，也是推广的重点所在；3、4、5、6条是面，以点带面，持之以恒，我相信是可以收到成效的！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