

# 关于网店运营中网店推广的几点思考

◎郭晓妍

跨过疫情下的2020年电商行业又迎来的一个新的发展阶段，拼多多、阿里巴巴、京东等各大电商平台在继续努力开疆拓土。一些新的电商模式却展露出新的强劲生命力。

对于传统的网店竞争也日益激烈，对于如何经营好自己的店铺最难的就是网店没人知晓，没人知晓是因为缺少曝光，这样也就没流量了。因为卖家希望自己的店铺和宝贝能被别人看到带来生意，这就需要不断地推广和展示自己的网店。如何让别人知道你的网店，如何让别人选择你的网店。解决这些问题的关键是宣传推广要广，下面将从四个方面进行探讨：

## 一、百度知道推广

百度搜索引擎越来越深入人心了。如：现在的年轻人连女朋友怎么追都上百度搜索，不得不说是百度的魄力。目前常见的百度知道推广方式：

方式一：自问自答。这种百度知道推广的方式最容易理解，自己提出产品相关的问题自己再做出一个专业的回答。通过这样的方式你可以很好地控制百度推广的答案，让自己中意的答案出现在最佳答案里面，让自己想要的问答成功出现。这样做的劣势也很明显，那就是很容易被百度屏蔽掉，你用同一个IP去做百度知道的问答就会被机器识别出来，就会被删除掉。

方式二：只答不问。自己去寻找一些与产品相关的问题，用自己的权威回答给出答案，这是一种比较好的推广方式，一方面可以回答自己的潜在用户的问题，另一方面也是提升了自己答案的存活机率，由于在回答中没有作弊的手段，因此，你的答案会被留存下来，这大量的回答成为可能。

方式三：只问不答。有人说，光提问也能给品牌作推广，答案是肯定的。我们可以在提问中提到品牌，我们可以在提问中说出产品的优点，只要有人回答，哪怕

与产品或者品牌不相关，我们的广告在百度知道平台就已经呈现了。这样的百度知道推广方式还是非常容易实施的，另外，我还可以在提问中放上相关产品的图片，虽然有很多可能被删除，但只要留下来，这样的广告就很有效果。

方式四：ID名字。这也是一个非常有效的推广方式，你的百度ID名字就是品牌名称或者联系方式，用这样的ID去回答问题就会让很多人可以轻松找到你，就会让你的品牌或者公司名称迅速地被很多人知道。以上这四种方式为主流的百度知道推广方式，也是可以当下可以实施的重要的百度知道推广方式。

## 二、淘宝帮派

### （一）申请帮派

淘宝的帮派是可以随便申请的，如果能够把一个帮派运营的比较好，就会有非常好的效果，另外多加入一些帮派也是可以有效地提升自己店铺的流量，增加自己的销售。而且一个比较大的帮派会定期地举行很多的秒杀、包邮等活动，积极地参加帮派的活动也会为自己的店铺增加订单。

### （二）加入帮派

加入帮派也要选择好。帮派的活跃度要高，而且活动频繁举行，展示和曝光率都首屈一指。加入帮派后，应该立刻加入帮派的群，因为帮派的最新活动一般都是帮主在群里面公布的，可以了解最新的讯息。

### （三）加入帮派群

加群之后，要经常和群里的朋友互动，每个人都有我们可以学习的地方，而且帮派的群里肯定有很多经验老手，开店的厉害人物，大家可以把自已的问题提到帮派群里，和好友们一起讨论。好的帮派的群可以推荐给淘宝小二，有机会展示在论坛、社区等各个窗口，这个流量是巨大的，特别是帮派的秒杀。

### （四）参加帮派秒杀

秒杀，是一般帮派都会举行的活动，大家在一起可以达到流量共享的效果，要及时地参加这个活动，如果报名审核通过，就有机会展示在巨大的流量前面，自然订单就一个接着一个来了。自己建立的帮派也有好处，可以让店铺的顾客很快地了解到店铺的打折优惠信息，因为帮派的每一个人都是你的潜在顾客，所以不要忽视了这些免费的资源信息。

### （五）帮派的广告位

帮派的广告位也是一个很好的推广方式。利用旺宝神器能够让帮派人气更高。可以适当挑选一些流量大的帮派买个广告位展示一下自己的店铺和爆款单品。

## 三、微博推广

微博营销已成为一种趋势，一种热门，微博营销的中心是互动交流。内容构思与推行途径的联系，让互动有了论题，互动有了规划，传达有了掩盖度。

第一，不可以每天更新太多，不要让他人认为你的微博没事就刷屏；

第二，需要为粉丝供给有价值的东西，每一条微博都要有本人的意图；


第三，切记要及时更新，由于你不是明星，人家不会看到就粉你；

第四，搞活动，一定要诚信，多搞活动也可以添加粉丝；

第五，粉丝互粉，除了收听你喜欢的几个名人之外，普通的明星不要收听；

第六，集体参与，有利于信息传播对腾讯产品多线整合，一站式服务，更快捷，传播力更大。

第七，明星名人互动，活跃大众用户分享有价值内容。

第八，参与应用里面的微活动，有利于活动传播，提高曝光率。

作者单位：大连电子学校