

## 本文目录

- [如何运用借力营销来推广自己的产品？](#)
- [营销推广策略？](#)
- [营销宝的三种推广方式？](#)
- [IP产品的推广可以采用什么样的营销策略？](#)

## 如何运用借力营销来推广自己的产品？

### 1、借助他人品牌来推广自己

利用已有的知名品牌效应，快速提升自身的品牌知名度和影响力。奥运会作为人类历史上最大规模的体育盛会，受到了全球瞩目，利用它的品牌效应来宣传自己的企业和产品。例如，在北京早申奥活动中，可口可乐，通用汽车等一些商家都很积极的参与，这些企业采取了一系列的相关的营销活动，以扩大知名度。

### 2、借助别人的用户使其转化为自身用户

借用别人已有的用户成为自己的用户。这里一个案例，一个网游公司，推出了一款网络游戏，这款游戏与腾讯的游戏很相似。于是就在其官方网页上挂出公告，公开邀请腾讯的游戏玩家来参与公测，如果玩家不满意，将会以Q币的形式来进行补偿和感谢。用腾讯的Q币来邀请腾讯的玩家，是非常有创意的，而且也获得了很好的效果。这一点也充分的显示了借力的奇妙之处。

### 3、借助他人渠道来营销自己的产品

借助别人成熟的渠道来进行推广。有人出了一本新书，送了一本给他的好友，好友写文章说是收到了新书，还写了读书观后感，读者觉得挺好，重要的是还给出了这本书在淘宝上的链接，一下就激起了读者购买观看的欲望，这是利用了互惠的原理，无偿的送给好友，而好友用自己的渠道为他做了推广，从而实现了营销。其实这种方法很常见，最早的是用在软件上，经常喜欢尝试软件的朋友在安装一些小软件时，经常会提示你安装一些相关的其他软件。

## 营销推广策略？

情感营销就是把消费者个人情感差异和需求作为企业品牌营销战略的核心，通过借助情感包装、情感促销、情感广告、情感口碑、情感设计等策略来实现企业的经营目标。在情感消费时代，消费者购买商品所看重的已不是商品数量的多少、质量好坏以及价钱的高低，而是为了一种感情上的满足，一种心理上的认同。情感营销从

消费者的情感需要出发，唤起和激起消费者的情感需求，诱导消费者心灵上的共鸣，寓情感于营销之中，让有情的营销赢得无情的竞争。 垰頭條萊

情感营销策略适合数字营销策略的第三阶段“增强用户粘度”，比如之前在微博上火热的百事可乐“把乐带回家”微电影，用情感抓住用户，一般在节日推广时常使用。 頭條萊垰

## 营销宝的三种推广方式？

1、推广计划（不同的产品、不同的推广目的、不同人群或者地域可分不同计划）。 頭條萊垰

2、新建计划（推广标题、时间地域、日限额）。 萊垰頭條

3、加产品（选择合适商品、筛选关键词、设计出价），和做优化（根据数据反馈、不断优化关键词出价，优化产品页面）。 萊垰頭條

二、营效包计划建立-推广单元-新建计划萊垰頭條

三、营效宝计划建立-筛选关键词頭條萊垰

1、选词系统推广萊垰頭條

四、营效宝-一键推广-智能推广工具萊垰頭條

信息：自动抓取商铺中质量最好的信息。关键词：自动匹配相关性最优、买家热搜的关键词。时段：平均分配投放时段，获得更久的主搜展现机会。 萊垰頭條

基于数字营销平台“搜索推广”所延申的人工智能工具。能通过大数据分析，完成过去需要大量人工操作的设置工作，帮助减少作搜索推广的时间，有效获得买家流量。 萊垰頭條

1、一键推广-产品基本原理萊垰頭條

选好商品-选好转化流量-智能出价。 頭條萊垰

2、推广链接主图优化萊垰頭條

点击率的影响因素：主图、价格、相关性。 萊垰頭條

IP产品的推广可以采用什么样的营销策略？

答，之所以选择IP产品，或花费成本将产品与已知IP进行结合，目的就是为了利用IP的已知知名度，为产品做推广营销。

所以IP产品的营销，主要内容是突出产品与IP的结合度，所以，需要营销人员不光了解自己的产品，还要深入了解IP的内容，将两者有效结合。