作者：校果  
链接：https://www.zhihu.com/question/309578284/answer/577316937  
来源：知乎  
著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。

**一、线上广告**

1、搜索渠道：以百度举例，其他类推。百度品专、百度华表、百度知心、百度阿拉丁、百度关键词、百度网盟、百度DSP、百度橱窗等。

注明：量极大，关键词竞价操作难度极大，如果有专业的团队，效果非常好。

2、联盟广告：百度网盟、搜狗网盟、360网盟、谷歌网盟等

注明：量大，网盟便宜，效果一般，三要素：素材、定向、出价

3、导航广告：hao123，360导航、搜狗导航、2345导航、UC导航等

注明：量大，导航效果还行，但好位置比较贵。

4、超级广告平台：广点通、新浪扶翼、今日头条、陌陌、网易有道等

注明：量大，尤其是广点通，效果中等，同样是三要素

5、T类展示广告：腾讯网、新浪、网易、凤凰等

注明：量大，价格贵，效果看具体情况。

**二、媒体广告**

1、电视广告：央视、卫视，可以是硬广，访谈，独家赞助，或者公益植入

注明：根据类型不同，有一定的品牌背书和美誉度塑造效果，价格越贵

2、报纸广告：人民日报、南方周末、南方都市报

注明：能覆盖到主流人群，有一定的品牌效益

3、杂志广告：汽车、财经、旅游杂志

注明：同报纸广告

4、电台广告：城市FM/音乐FM

**三、户外广告**

1、分众广告：分众传媒、巴士在线

注明：分众传媒曝光度很强，烧钱必用

2、地铁广告：品牌列车、品牌冠名直达号、各类展示位

注明：曝光度强，有些地方地铁内有液晶屏，展示效果极好

3、公交广告：公交车身广告、公交站牌

注明：曝光度不错

4、其他：火车站、飞机场、电影院、高速路牌、广场液晶屏等

注明：都具备极强的曝光度，且有很好的分众效果，如飞机场是覆盖高端人群的不二之选。

**四、社会化广告**

1、微信：公众大号、朋友圈、微信深度合作

注明：最近微信支付后出现借贷宝的广告，相信续朋友圈之后，微信其他功能也会陆续尝试广告合作

2、微博：微博大号、粉丝通、话题排行榜

注明：创意很重要

3、社群：各类社群组织

注明：水深

**五、APP广告**

1、应用市场：360、百度、小米、华为、应用宝、VIVO、OPPO、金立、联想、三星等

注明：推广APP的重要渠道

2、联盟广告：积分墙、返利联盟、移动广告平台，如：adwords、有米、多盟、亿玛、爱赚等

注明：ASO必备，不精准，效果不好

3、预装：手机厂商，分销厂商，芯片厂商等

注明：量大，水很深

4、超级APP：滴滴、uber、美团、WIFI万能、美图秀秀、锁屏

注明：锁屏类的居多，效果一般

**六、BD联盟**

1、协会联盟：各类协会

2、校园广告：校园广告平台、[校园营销](https://link.zhihu.com/?target=https://www.xiaoguokeji.com" \t "_blank)平台、校园大学生资源平台

3、同业联盟

4、异业联盟

5、媒体联盟

6、社群联盟

**自媒体渠道**

**一、官方渠道**

作用：1、冷启动;2、内容营销，从多个角度，通过视频、图片、文字来阐述企业理念，产品特点，链接用户;3、市场传播，利用微信、微博、官方通道保持企业在市场上的声音，并策划各类事件，制造爆点

1、站内：自身网站与APP广告位，短信通道，站内信，弹窗等

注明：官方内部通道也是很好的推广位，要合理利用。

2、seo:官网排名，百科，知道，贴吧，新闻源

注明：这块非常适合冷启动，如果有能力，组建专业团队，做站群排名，新闻源排名，企业知道，贴吧，前期耕耘，后期收获。关键点：懂搜索体系规则

3、官方媒体：服务号、订阅号、微博官号、官方博客、官方社区

注明：服务号当做产品做，抓用户的产品需求;订阅号当传播来做，抓用户的信息需求。微信和微博可以做矩阵;博客已经式微;社区难度极大，做成了效果很好

4、新闻自媒体：虎嗅、36Kr、百度百家、今日头条号、搜狐、网易、腾讯、新浪自媒体

注明：冷启动必做

5、视频自媒体：优酷、土豆、爱奇艺、搜狐、新浪视频

注明：同上

6、其他：如客服，销售，门店，代理商等

注明：合理整合官方内部资源非常关键。一个销售人员，拜访了100个用户，最后没成交，但却对企业产生了实质性的宣传效益。现在利用线下资源，获取APP下载量和真实用户效果不错。门店的宣传效果也可以整合进来。

**二、社群渠道**

作用：软营销。这块是宝地，软广的核心战场。苹果，三星，UBER都喜欢这么做，在产品上线前，各类预热活动，内容营销。当你看到很多人在社区讨论苹果又出新品时，请不要相信这都是自发的，里面有大量的水军，还有博主。事实上，UBER在国内和各综合及垂直领域的博主均保持了深度合作关系。汽车、美妆、母婴、电子产品开展社群营销是普遍现象。

1、综合：QQ空间、人人网、豆瓣、知乎、天涯

2、垂直：携程旅游、蚂蜂窝旅游;汽车之家、易车网;搜房、安居客;辣妈帮、宝宝树

3、社交：微信群，QQ群，豆瓣小组

注明：社交群的标签非常清晰，容易找到目标用户，但是对广告的抵触也很强烈。可以和群主搞好关系，开展营销;若是官方要组建群矩阵，建议引导活跃人士自发建群，如旅游网站大多在全国各地都有用户自建的交流群。

[发布于 2019-01-19](//www.zhihu.com/question/309578284/answer/577316937" \t "_blank)

**------------------------------------------------------------------------------------------**

**渠道收集：**

**一、自媒体类：**

**今日头条**

**百家号**

**搜狗号**

**东方号**

**大鱼号**

**一点号**

**趣头条**

**企鹅号  
二、音视类:**

**喜马拉雅**

**荔枝FM**

**蜻蜓FM**

**企鹅FM**

**千聊**

**爱奇艺**

**腾讯视频**

**优酷**

**抖音**

**快手**

**微视**

**美拍**

**三、社区类：**

**豆瓣**

**知乎**

**贴吧**

**QQ百度部落**

**微博话题**

**四、问答类：**

**知乎**

**百度知道**

**悟空问答**

**......还有很多种啦，根据自己情况选择吧。**

**码字不易，对你有帮助请感谢或者点赞。**

**------------------------------------------------------------------------------------------**

**推广手法：**

素材准备工作：

a、一个微信公众平台订阅号、N个微信个人营销号。

b、如果有能力建议做一个自己营销类型的单页面。

c、假设我们的目标客户群体是女性为主，那么就要了解我们目标客户群体喜欢看什么内容的素材，例如美容护肤知识、减肥瘦身知识、丰胸美白知识、婴幼儿饮食与健康安全知识、服装搭配技巧等，你要先收集好这些资料，总结成你自己的资料库，如果会做电子书最好分类别做成电子书，这样方便传播。这些素材去百度关键词会有很多现成的，这些基础工作做好后马上申请个百度网盘上传上去设置成加密下载，方便以后做营销用。

**1、qq群微信推广法。**用十个qq，一定要太阳号，每个qq每天不停的去加群，一个QQ一天只能加20个群，有人要问了加什么类型的群呢？针对上面的素材我们加全国各地的妈妈、孕妇群、美容护肤类的、减肥瘦身类的、丰胸美白类的，总之只要女性关注的群你都要加进去，加进去的目的不是为了发广告，举个例子，比如我加的时妈妈群，那么我可以发，各位姐妹今天关注了一个微信公众号，里面有篇文章写的是宝宝健康饮食你不得不学的秘密。这样顺利的把你的公众号植入到群里了，然后大家也得到了真实的内容分享，你说群主会踢你嘛，大家也不会嫌你发广告扰民，一定要有技巧的投广告。

**2、搜索引擎网站推广法。**这个方法可能对于一些新人不太适用，但是我还是要写出来，因为这种方法能很快的占据百度首页位置。选择与你产品有针对性的关键词，例如我是做生物纤维面膜的，那我就以面膜、护肤品、化妆品类目展开关键词定位，去制定1000个与我行业相关的关键词，每一个词生成一个独立营销页面，然后利用技术做交叉连接，快速提高权重，这样下来半个月只要一搜我设定的关键词首页一定有我的网站，这些关键词的百度指数都是很高的，效果就不用我再说了。

**3、软文推广法。**写文章，或者引用好文章，里面巧妙地加入自己的微信号和二维码，然后发布到自己的微信公众平台和各大与产品相关论坛和贴吧。文章标题是关键一定要达到消费者主动转发的效果。

**4、博客网站推广法。**软文要有发表的地方。一个是发到论坛，文章站，一个是发到博客里。发到博客里有个好处是这些第三方博客权重高，容易被百度收录，排名靠前。

**5、媒体推广法。**找新闻点让传统的媒体，报纸、电视、广播等等报道。

**6、手机APP推广法。**相信很多人都没有太深入的去研究手机APP推广方法，推荐给大家几个给力的APP大家可以尝试进去做营销推广、陌陌、唱吧、快乐辣妈、各类新闻APP。

**7、网摘新闻源推广法。**提交优质网页、图片、帖子到网摘站和聚合类网站。如果被推荐，那么你的粉丝会暴增。前提一定是要优质文章。

**8、论坛网站推广法。**收集所有的高质量女性论坛，每个论坛注册几十个帐号，把签名设为自己的微信号。发表热门内容，自己顶自己帖子。注意换马甲，发布有争议性的标题内容。好的标题是论坛推广成败的100%。这里说的论坛是指泛论坛，包含留言本、论坛、贴吧等等一切网民可能聚集的地方。

**9、视频推广法。**去百度视频里找到自己所做品牌的宣传视频资料下载下来，然后利用软件把自己的微信号、QQ号植入到视频屏幕下方，然后设置不同的关键词标题去各大视频网站上传这些带有你微信号的视频，一个关键字就是一个标题上传一个视频。这样区分开你有1000个关键字，就要上传1000个视频，当用户搜索你设置的某个关键字的时候你的视频排名就会靠前，别人就会看到你的微信号过来关注你。

**10.、昵称推广法。**无论是QQ、微信、还是论坛ID等，你做医采我就建议大家把名字改成品牌名+真实姓名

**11、邮件列表网站推广法。**就是定期或不定期的给女性消费者发送针对他们可能需求的资料，例如之前准备好的那些素材可以定期的去给他们发邮件，

**12、非预期邮件网站推广法。**用专业的邮件群发工具，把我给你的电子信箱地址，然后群发。邮件标题要“规范”，别让网民误以为是垃圾邮件。

**13、口碑网站推广法。**好好做内容，让网民自己主动传播你的内容源。

**14、限制内容下载推广法。**之前不是让大家把准备好的素材加密吗，这里就用上了，你想要得到这些内容也可以，转发我的微信公众号内容，并关注我微信小号来索取下载密码。这个方法既让他免费帮你传播了又获得了关注，一箭双雕。

**15、微信推荐推广法。**去找些自媒体营销账号，他们都有免费推荐，每天在朋友圈大量推荐卖货的号，可以利用资源互换的方式让他免费帮你推广一次，同时你也要帮人家推广。

**16、公众号互推推广法。**找一些和你相同目标客户群体的微信公众号，粉丝数相当的去形成互推。

**17、bt电驴哇嘎资源网站推广法。**可以在音视频文件里放入自己的网站，特别是在一些需要证书才能收看的视频文件里，甚至可以弹出网站。使用这种方法，借助最新的电影上映时机，发布一个视频文件，就能搞到几十万的ip，效果绝对一流。前提是要有一个引导营销单页面，可以到淘宝、猪八戒花点小钱找人设计一个。

**18、图片打水印推广法。**通过微博、百度图片等方式把你打好水印的图片传播出去。

**19、视频源flash推广法。**如今的视频网站，都提供外部的访问接口。在别的网站、日志引用这些视频的同时，直接宣传了网站，扩大了网站的影响力。

**20、提交到公众平台聚合网站推广法。**提交到一些公众号导航平台，以此来增加自己的微信曝光度，具体哪些网站我就不说了，免得有人说我做软广。

**21、交换友情互推法。**找些高质量账号，长期形成友情互推，你发布文章后底部推荐他，他也一样发布文章底部带上你的微信号。

**22、微信推广同盟推广法。**单打独斗出不了英雄好汉，一个人的精力时间和聪明才智毕竟太小，因此，要懂得借用外力。几个做微信营销联合在一起，达成宣传共识。在宣传自己平台的时候，顺便也捎带上别的平台。用同样的劳动，得到更多的收获。

**23、免费资源推广法。**给其他人提供免费的服务，比如上面准备的素材、微信营销资料等等。要让自己提供的内容，成为其他人必不可缺的营销素材。时间久了，关注你的人自然有了。而且都是高质量代理商。

**24、微信群推广法。**主动找别人去互换群，每天坚持与别人互换10个群，久而久之你就有了一个庞大的群营销数据资源。

**25、发布任务网站推广法。**在威客网站发布任务，不仅能够吸引接受任务的人，而且能够吸引一大批旁观者。要充分利用这种一对多的传播优势。

**26、印发宣传单线下宣传微信推广法。**既可以自己印发，也可以和其他传统企业合作，使用它们的现有渠道。比如和超市合作，在购物小票上印制自己微信二维码。可以拿网站上的资源和超市交换互推。

**27、鼓励访客宣传微信推广法。**至于如何打动网民口碑宣传，则要根据网站内容，灵活安排了。一般新奇有趣互动性的内容效果教好。比如测试类啊、评比类啊、节日祝福类啊、搞怪类啊等等的内容容易被强烈传播。可以考虑自己的公众号如何发掘这方面的素材。

**28、名片网站推广法。**在名片上，产品包装、官网，一切自己能掌控的资源，印上二维码。

**29、在电子邮件落款里加入微信号推广法。**在电子邮箱的设置里，设置一下。以后写信就会自动加上，自己就省事不少。

**30、网上竞赛推广法。**比如产品试用评比、效果评比等等各种资格赛的评比。

**31、搞活动微信推广法。**各种线下活动，各种聚会等。

**32、广场效应微信推广法。**在身上衣服上画上二维码，去人多的地方引人瞩目。最好是在记者出没的地方，容易产生新闻效应。因为记者整天没事干，最喜欢这类八卦事情找新闻源。

**33、贺卡微信推广法。**老客户维护送贺卡的时候，就顺便推广了你的网站。

**34、微营销线下聚会推广法。**多参加同城或者高质量的免费微营销活动，探讨推广方法。说不定什么时候就有意外惊喜。在和别人的经验交流中也往往会有灵感的火花跳跃。不要吝啬你自己的经验，在告诉别人的时候，也是对自己经验的一次系统化、条理化、理性化提纯。

**35、微信号推广法。**设定微信号的时候一定要注意简短易记。

**36、分类信息网站推广法。**去各类分类信息站发布微信公众号信息。

**37、聊天室网站推广法。**在各种女性聊天室推广。

**38、卖公众号推广法。**就说我现在的公众号有10万精准女粉，现低价出售，贴到各大交易平台，这样大家都过来看。

**39、人工扛牌子宣传。**穿个有公司独特印记有二维码的T恤，找个美女，性感的美女，去人流量大的地方去让大家扫。

**40、免费赠送法。**批发一批有意思的小玩意，在公众号上转发朋友圈免费积攒派送，但是要收快递费的。而快递费赚的钱就是产品的本钱，这样就积累了人气，自己也不亏本。

**41、抢评论推广法。**这个不要说了，大家都知道的。

42、**新闻推广法。**新闻源网站抓粉，可以通过新浪、搜狐、网易、腾讯等这些大门户发布新闻稿去推广你产品的同时，可以把你的微信号植入到新闻稿里，这样花很少的钱却得到了很好的营销效果。

**43、百度产品组合拳。**百度文库、贴吧、经验、知道、百度等相关产品宣传技巧

A、可以将产品说明书或使用手册发到百度文库中

B、百度贴吧可以想办法搞定吧主，其他操作方法跟论坛类似，建议多看阅读率高，回复数量多的贴子是怎么写的，类似的渠道有豆瓣网。

C、百度知道方法太多人用了，因为它的流量据大，至少还是效果不错，经常去回答别人的问题即可。

D、网盘宣传技巧，整理一些PDF、PPT等电子书，在上传文件中，点分享，创建公开链接，这样百度就会收录这个文件，一样是长尾理论，文件名含关键词。

大家要善于举一反三，触类旁通，总结出最适合自己的推广组合拳，提高推广针对性、宣传效率和效果。想一想，在一个地方有效的方法，是否可以普及运用到所有其他网站、所有地方。不要怕麻烦，不要怕徒劳无功，不要怕白白付出，不要急功近利。很多方法的效果不是一两天内就能看到的，而是一种长期的量的积累。只要推广久了，效果自然非同凡响。

整理这些方法的最初目的就是来帮助大家扫盲，让大家知道原来推广还有这么多方法和技巧，尽快走入微营销的大市场，对于一个新手来说这些方法让你一下子都接受指定有些难，不过没关系，有哪里不懂可以随时与我微信互动，交流咨询，我会无偿提供方法、提供资源给大家。

**------------------------------------------------------------------------------------------**