

一、经典案例.....	1
1.1 1元云购.....	2
1.2 一元云购.....	4
1.3 云购全球.....	6
二、运营思路.....	8
2.1 前期运营.....	9
2.2 中期思路.....	13
2.3 小心此坑.....	16
2.4 行业本质.....	19
三、推广手段.....	21
3.1 网站推广.....	22
3.2 手机推广.....	26
3.3 微信推广.....	28
3.4 APP 推广.....	30

一、经典案例

云购夺宝网经典案例

云购模式从 2011 年 6 月兴起至今，已经过去了 5 年多了。从最开始的质疑（模式、法律、盈利等），到目前普遍受到认可（吸粉增人气、法律保护、盈利突破、资本流入），中间涌现了很多案例。

YunGouCMS 作为一家专业的上游技术服务提供商，从 2011 年 9 月成立至今，已经为上百家站长提供技术服务，小编就此给大家分享一些历史案例案例，希望与君共勉。

若此文档侵害到了您的权利，请提供证明，我们会尽修改。

1.1 1 元云购

序号	事件行为	撰写时间
事件 1	广点通推广	2016 年 07 月
事件 2	IOS APP 上架	2016 年 07 月
事件 3	桌面版软件	2016 年 07 月
事件 4	央视网合作	2016 年 07 月

事件 1: 广点通推广

优势: 第一家入驻广点通的云购网, 当时腾讯的审核还不严格。所以入驻比较轻松, 而且该站比较舍得花钱在广点通做推广, 所以前期效果很好, 很好的抓住了第一批种子用户。

小编点评: 一旦找到一个突破口, 而且发现效果可观, 就要尽快的占领该渠道, 尽可能把该渠道的流量转换成自己的流量。有转换的渠道一定不要舍不得投入, 因为你会发现早晚【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 2: IOS APP 上架

优势: 作为第一个在苹果商店商家的云购 APP, 该站吃了第一口螃蟹。1) 当时审核机制没现在复杂; 2) 娱乐电商彩票云购类 APP 的可选 APP 较少; 3) 苹果用户都比较舍得花小钱体验一下, 转换率较高; 4) 仅仅上架而无需其他的推广费用, 凭借自然流量就能排名考前; 5) APP 刷单的成本也比较低。

小编点评: 原生开发不适合创业型公司, 建议采用我们的混合开发, 时间和金钱都是原生的 1/10, 和原生效果基本一致。现在 IOS APP 推广的渠道一定要尽可能全覆盖: 上架 APP 和越狱 APP。【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 3: 桌面版软件

优势: 很少想到能仿照导航网站的案例做一个桌面版出来, 而非采用“添加到桌面”的功能, 基于 4 点考虑: 1) 软件的体验更好, 小白用户一般不会流失; 2) 对会员和新用户来说是一种实力象征, 至少是领先于同行; 3) 多了一个 PC 软件的宣传渠道, 比如百度收录该软件后, 会在首页显示; 4) 开发成本很低, 而且周期很快, 1 个工作日内就搞定了。

小编点评: 大家注意一个小坑, 这种桌面版软件, 大多数正规软件下载站是不收录的, 需要简单做下公关。【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 4: 央视网合作

优势: 说白了, 就是一种借力, 放在首页显眼的位置, 给网友很好的一个心理暗示: 我是正规网站, 是一个正规公司, 央视都和我合作来着, 所以在我这里消费你放心就是了。互联网老兵都明白是怎么回事! 【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

1.2 一元云购

序号	事件行为	撰写时间
事件 1	域名截流	2016 年 07 月
事件 2	百度付费推广	2016 年 07 月
事件 3	百度贴吧	2016 年 07 月
事件 4	APP 竞争	2016 年 07 月

事件 1: 域名截流

优势: 上线初期, 就获得了大量真实用户。而且话题争议性比较强, 在后期的推广中加大力度, 一般的小白网友都会以为该网站才是官方, 通过多渠道宣传后达到了很好的效果, 尤其在百度贴吧、QQ 部落、商标抢注、百科、知道、文库、经验、APP 等各渠道都很好的实现了截留。

小编分享:

1 元云购的网址是 1yyg.com, 而该授权站长狠心【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 2: 百度付费推广

优势: 大约是 2013 年的事情, 那个时候百度竞价开户是开不了的, 因为涉及到赌博竞彩类性质。而该站长很聪明, 跑到了百度内部, 脱了点关系, 成为了第一个开户成功的云购站长。过了四个月百度才逐渐放开各类限制, 但是该站已经取得了进步, 而且加 V 认证后, 品牌度也得到了很大的提高, 一般小白网友都认为该站才是 1 元云购官网。

小编分享:

当时该站长是如此操作的,开通了3个账户,其中一个开在海外新加坡,很快就成功了【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 3: 桌面版软件

优势: 很少想到能仿照导航网站的案例做一个桌面版出来,而非采用“添加到桌面”的功能,基于4点考虑: 1) 软件的体验更好,小白用户一般不会流失; 2) 对会员和新用户来说是一种实力象征,至少是领先于同行; 3) 多了一个PC软件的宣传渠道,比如百度收录该软件后,会在首页显示; 4) 开发成本很低,而且周期很快,1个工作日内就搞定了。

小编点评: 大家注意一个小坑,这种桌面版软件,大多数正规软件下载站是不【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 4: 央视网合作

优势: 说白了,就是一种借力,放在首页显眼的位置,给网友很好的一个心理暗示: 我是正规网站,是一个正规公司,央视都和我合作来着,所以在我这里消费你放心就是了。互联网老兵都明白是怎么回事!

小编点评:

大概说下操作技巧,希望你能收获点东西然后发散操作下。写好稿子到淘宝上发布软文,指定发布【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

1.3 云购全球

序号	事件行为	撰写时间
事件 1	页面改版	2016 年 07 月
事件 2	域名升级	2016 年 07 月
事件 3	资本运作	2016 年 07 月
事件 4	品牌推广	2016 年 07 月

事件 1: 页面改版

优势: 云购全球在和我购买授权后, 第一时间开发了新的模板, 很快上线了。因为是新的扁平风格, 网友、市场及同行给与了高度的认可, 这种“宽屏+扁平”风格得到了新多新用户!

小编点评: 项目前期一定要打好基础, 与此同时注意要把控进度节奏【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 2: 域名升级

优势: 最初的域名我们都不记得了, 但是该公司花大价钱购买的域名, 取得了很好的效果。首先这是一个 9 年左右的老域名, 对 SEO 相当重要【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 3: 资本运作

优势: 对品牌度的提升很有好处, 这样一来无论是做站内活动活动还是形象包装, 都起到了一定的接力作用。对资金的好处就不说了, 对互联网圈子中资源对接, 也会起到不可估量的

作用。还有就是初期接受了正规风投,那么后期再次融资会相对轻松,也更容易扛过经济危机,试错的机会也会更多。

最重要的一点,就是行业的大趋势是:整个云购市场截止【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 4: 品牌推广

优势:不论云购全球是如何做到了,品牌之路是必走之路,越早准备那么走的弯路越少,对项目以后的发展会起到很重要的作用,而且这是一个累积的过程,会慢慢的由量变到质变。

举一个小例子,云购全球【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

二、运营思路

本章通过行业分析,根据站长的实际情况,阐述站长在不同阶段应该做的相应准备,以及在做该项准备的具体过程中,所涉及到的方方面面。

如有不完善之处,请给我们建议: service@yungoucms.com



2.1 前期运营

事项	事件行为	撰写时间
事项 1	域名备案	2016 年 07 月
事项 2	商标申请	2016 年 07 月
事项 3	400 电话	2016 年 07 月
事项 4	Dnspod 设置	2016 年 07 月
事项 5	腾讯企业邮箱	2016 年 07 月
事项 6	HTTPS	2016 年 07 月
事项 7	伪静态设置	2016 年 07 月
事项 8	服务器快照	2016 年 07 月
事项 9	Sitemap 和收录	2016 年 07 月
事项 10	诚信认证	2016 年 07 月

事项 1: 域名备案

好处: 备案通过后, 才可以申请支付接口, 申请诚信认证, 开通付费推广, 对后期运营影响很大, 在国内主要浏览器也会显示备案【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 2: 商标申请

好处: 1、对于某些省市的微企, 申请商标是有好处的, 可获得补助 3000 元/个; 2、商标证书下来后, 去申请百度/好搜的官方客服电话、贴吧、微信公众号的通过率都快得多; 3、申请竞争对手的商标, 可以前往任何平台去获得管理权, 因为商标是申请方的; 4、防止他人侵权, 当贵站做到一定规模的时候, 可能会被各种骚扰【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 3: 400 电话

好处: 1、办理 400 电话后, 去申请官方客服电话认证, 更有权威性。2、对外宣传用一个统一的号码, 有利于宣传; 3、400 电话可设置彩铃, 对应户的体验更好, 也有利于商务合作; 4、400 电话可设置制定电话, 便于员工管理, 尤其是涉及到离职号码和晚上接待来电【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 4: Dnspod

好处: 现在黑客攻击越来越猖狂了, 尤其是电商行业, 涉及到支付安全和用户体验, 安全意识提高到什么高度都不为过。Dnspod 可在一定程度上防止 CC 攻击, 一旦被攻击导致网站不能访问, Dnspod 可通过邮件、微信提醒站长修复问题【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 5: 腾讯企业邮箱

好处: 1、官网预留邮箱为企业邮箱, 显得更专业; 2、用户注册、找回密码及充值收款账号为企业邮箱后缀 (如: service@yungoucms.com、pay@yungoucms.com), 不但会降低会员的预防意识, 还可以加深域名印象; 3、企业邮箱比个人邮箱更方便, 尤其是发送邮箱时, 个人邮箱每日发送邮件数是由限额的。

小编点评: 1、申请免费的企业邮箱即可满足需求 [【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】](#)

事项 6: HTTPS

好处: 现在百度、电商网站、谷歌等各大网站都在采用 Https 加密传输, 这不只是提高安全系数, 对会员来说更是一种专业的象征。1、浏览器的网址前方会多一个“勾”的安全标志; 2、申请是免费的, 用 YunGouCMS 的优惠吗购买服务器, 即可免费申请 SSL 签名证书; 3、百度及谷歌对采用了 Https 加密的网站的信任度更高, 意味着 [【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】](#)

事项 7: 伪静态设置

好处: 互联网老兵都知道伪静态肯定比动态地址的好, 有部分站长说, 现在百度的算法支持动态, 但是伪静态真的比动态的更友好。1、累计收录页面更多; 2、快照更新也更快; 3、蜘蛛爬行的深度低, 覆盖面更广; 4、对用户来说体验更好 [【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】](#)

事项 8: 服务器快照

好处: 在阿里云 ECS 服务器的快照策略组添加“快照策略”即可, 防止服务器被黑客攻击删除程序、数据库甚至格式化磁盘, 只要回滚磁盘即可恢复数据。因为运营的网站每隔一段时间就会有新的用户数据产生, 所以快照策略建议每天的 9: 00、13: 00 和 17: 00 [【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】](#)

事项 9: Sitemap 和收录

好处: 恭喜您, 站长!!! 顺利的走到这一步, 说明贵站即将开启上线运营之路, Sitemap 也就是我们常说的站点地图, 收录也就是搜索引擎收录网站。在提交收录 (国内外的搜索引擎都需要提交一次) 之前, 在设置好 Sitemap 和统计代码 (统计代码设置方法请查看工单) 好之前, 先不忙提交收录, 因为 [【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】](#)

事项 10: 诚信认证

好处: 这个不用说, 增加权威性和品牌度是最明显不过的好处, 而对云购夺宝类网站, 认证越多【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

云购夺宝网

2.2 中期思路

准备事项	事件行为	撰写时间
事项 1	项目定位	2016 年 07 月
事项 2	基础渠道覆盖	2016 年 07 月
事项 3	软文推广	2016 年 07 月
事项 4	推广差异化	2016 年 07 月
事项 5	付费推广成本分析	2016 年 07 月
事项 6	借势营销	2016 年 07 月
事项 7	官方流量扶持	2016 年 07 月

事项 1: 项目定位

好处: 项目定位很重要, 凡事预则立不预则废, 有了清晰的思路, 在团队推广方向、客户群体、垂直化品牌优势等反面可是事半功倍。

比如 1、某云购网的商品全是汽车及配件, 他的用户对象就以爱车发烧友为主, 现在做得很不错; 2、还有某夺宝网的商品全是女性化知名妆品, 这样一来其用户对象就以爱美女士为主, 而且利润很高, 再就是女生更易被诱导, 针对女性论坛等常去的网站、QQ、微信群、校园群推广, 转换率更高。就官方目前的数据分析, 以下垂直市场尚属空白: 孕妈妈用户群体(贪便宜、微信渠道宣传转换率高)、90 后动漫群体、线下彩票门店群体、残疾人群体、

初高中生群体(此群体每次云购后一定要附送有价值的虚拟物品,比如爱奇艺单日VIP资格、疯狂英语视频教程、易信话费、赚钱秘籍等)、明星粉丝等等。

小编点评:一定要补充一点,项目定位要从公司自身实际【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 2: 基础渠道覆盖

好处:产品越丰富,能覆盖的渠道也就越多,前期先考虑拥有该渠道,把基础性的渠道先做了,因为其长久存在,必然会带来一些自然流量,也可以防止用户通过其他渠道找不贵站。比如用户是您的网站会员,但是通过苹果应用商店却找不到您的APP,可能就会流失,或者该会员通过微信搜索贵站名称,却关注不了。对您来说就是一种损失【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 3: 软文推广

好处:哈哈~这个好处就太多了,非常适合前期运营,因为前3个月贵站的曝光量太少,适当的软文宣传很有必要,花费不高(相对人力成本、市场先机而言),一篇也就20~70元。频率可以保持在每周一篇即可,贵在坚持【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 4: 推广差异化

好处:首先要根据自身的项目定位和目标客户,来制定适合自身的推广方案,这样不但可以节省资金和精力,还可以在前期尽快的转换得到忠实种子用户,也能更好地提升团队士气。

小编点评:之所以要单独说这一条,是因为小编看了太多客户案例,80%的站长【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 5: 付费推广成本分析

好处:付费推广很有必要,因为这个转换效果是最明显的,但是同样2个站长都付费推广,如何把控成本,达到更好的效果,请查看“推广手段”详解。这里要说的是,作为站长,大家的钱都是真金白银,钱一定要用在刀刃上,在推广之路上,一定要不停的探索推广方式。

比如目前大家都在百度、好搜、广点通、今日头条里做推广,为什么不考虑下其他渠道呢,比如陌陌、支付宝、UC、小说站群、淘宝卖家、返利网、实体彩票门店等【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 6: 借势营销

好处: 这个话题要分开说,首先是借势,然后才是营销。借谁的势?如何借势?如何持续借势?解决了上面的问题,然后才是如何营销贵站?向谁营销?在哪个平台营销?如何营销最大化?如何营销更持久?

举个例子,宝宝马蓉事件发生后,是否可以从以下几点突破下:大闹天竺预售票、马蓉同款内裤、马蓉同款玻璃圆桌等等,我们要的【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 7: 官方流量扶持

好处: 官方对待客户一向提倡服务至上,今日对于授权客户免费提供"云购夺宝运营方案书",后期也可以针对客户网站在不同阶段提出针对性的问题诊断;同时,官方也在进行一系列的流量扶持计划,每位站长都可以享受到 1 个月的免费流量扶持,为网站前期带去客户流量。

小编点评: 我们和客户的关系是双赢,真心希望客户做大做强。【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

2.3 小心此坑

序号	事件行为	撰写时间
注意 1	论坛推广	2016 年 07 月
注意 2	校园推广	2016 年 07 月
注意 3	活动赞助	2016 年 08 月
注意 4	换量推广	2016 年 08 月
注意 5	融资计划	2016 年 08 月
注意 6	代理商地推	2016 年 08 月

注意 1: 论坛推广

阐述: 小编并非反对论坛推广, 主要是反对把精力一味的放在论坛、博客等推广手段上, 因为事实证明这是不易见效的, 而且订单转换率超级低。部分站长认为通过论坛、博客、58同城、分类信息等网站推广签名留链接可以提高权重带来流量, 其实这是错误的看法, 首先搜索引擎算法已经不支持这种提高权重的手段了, 其次带来的流量太泛滥【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

注意 2: 校园代理

阐述: 有部分站长, 尤其是大学生出身没有互联网创业经验产品的站长而言, 比较倾向于在三级分销的基础上在高校招募校园代理, 无底薪模式。

谨小编个人意见,真心不建议该推广方式,1、招募校园代理,让代理去寝室或者传单的方式推广,前期他们收入少,容易打积极性;2、校园代理管理难,不能考核,即时有责任底薪制定考核标准,他们的执行力因为阅历、耐心等原因也很难跟进,而且会牵扯在其他推广事项上的精力;3、校园代理一般也就大一、大三、大四的学生有兴趣,他们有很大的一个隐患,就是不稳定,而且重建该校渠道后交接难;4、如果循循渐进,用户增长慢,不利于后期快速打开市场,非常打击团队积极性,想成为寡头走资本路线基本不可能,该项目【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

注意 3: 活动赞助

阐述:最近和客户交流,得到的一个消息,他说他们公司打算赞助一个马拉松比赛,以提高在全国的品牌知名度,我的内心是笑喷了的。愿意有以下几点:1、愿意充值云购的用户不会因为妞儿赞助一个比赛就认可你的;2、投入的资金不算少,对人的物力、人力基本上是一次性的,以后不会持续(持续赞助意味着投入大,不持续赞助则失去了品牌长期曝光的意义);3、因资金有限,活动是区域性的,并非全国【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

注意 4: 换量推广

阐述:部分老站长可能知道此操作手法,因为公司需要好看流量、点击报表,所采换量的方法给上级交代,流量上去了,但是订单转换上不去,就把责任推给活动策划和技术,其实这是错误的,因为换来的流量本身 90%就是不靠谱的。

操作手法如下:云购网 A 和某新浪博客 B 换量, B 站每天有 2 万网友访问(按照二八原则, A 站感觉每天 2 万人访问,至少也会有 4000 人访问本站,其中又至少有 80 个订单转换,那么一个月也有 2000 多订单,不错的数据)。而 A 站付出的代价【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

注意 5: 融资计划

阐述: 1、首先要矫正一个认知, 投资人只投钱而不投资源(包括整合资源、二轮投资、广告资源等), 都是不靠谱的; 2、要求年回报率、对赌协议及排他协议的投资机构谨慎考虑; 3、因为投资机构的钱都不是自己的, 他们的年利率基本上都在 12% 以上, 再加上“3+2”或者“5+2”机制, 所以他们对日活跃用户、日正式订单、市场份额非常在意; 4、对于正规的投资方而言, 投资前投资方都会做尽职调查, 财务数据是做不了家的, 所以项目方也务必要真诚; 5、BP(即商业计划书)切忌海投, 千万不要往所有的风投机构发邮箱, 100% 不会回复你, 即时回复您, 多半也是风投中介(尤其是投融界)和骗子觉多; 6、千万不要相信什么徐小平的 5 分钟投资、合伙中国人的闪投, 其实真实投资前, 他们基金的分析师或投资总监早就对行业和项目方做了分析是调研, 我们普通大众看到的只是光鲜的结果和成功的案例而已; 7、BP 最好是 PDF 文档, 10 页内为佳, 切忌排版花哨和过多文字, 也忌讳对业务写得过深, 针对不同的投资方要给不同的商业计划书, 针对该投资方的过往案例, 展开深入调查, 针对该投资机构把业务切合点写进去; 8、发邮件和前台打电话是万不得已【[查看更多](#)请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】

注意 6: 代理商地推

阐述: 和借贷宝类似, 在邀请好友或三级分销的基础上, 在线下开展活动地推, 比如充值 100 送玩具等, 顶多现场再摆放一个现场云购及开奖的 LED。再除去了大代理商佣金后, 在考虑到公司自由资金链, 也只有才去私募融资、作弊等手段, 站长才能不立即死去, 但是死亡也只是早与晚的关系, 另外可能还会惹上工商、税务、负面报道、上门讨债等困境。

小编点评: 除非做好了跑路的准备(哈哈, 还要提前做好其他准备: 公司法人找一个老头/假身份、经营信息须为虚假信息、团队 2 人即可运转、前期小商品最好开奖、随时提现资金到私人账户), 天网恢恢疏而不漏、现在的刑侦可是很厉害的, 根据常登录 IP【[查看更多](#)请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】

2.4 行业本质

序号	对比网站	撰写时间
概述 1	行业概述	2016 年 09 月
类比 2	模式类比	2016 年 09 月
类比 3	利润分析	2016 年 09 月
类比 4	模式本质	2016 年 09 月

概述 1: 行业发展

阐述: 自从 2011 年 1 元云购 (www.1yyg.com) 诞生第一家云购网开始, 重庆韬龙网络科技有限公司的创始人 (小编老大) 就明白这个行业的发展情景, 很有眼光的投身于这个行业, 致力于上游技术服务提供商。

作为第一家云购夺宝系统服务商, 从 2011 年 9 月就开始不断的更新迭代程序, 在 2014 年 6 月的“第一届云购大会”上也精准的预测云购的发展趋势及分享了如何通过移动互联网抓住市场。

截至目前为止, 行业得到了很多互联网大佬 (包括百度的 1 元抢、京东的 1 元抢宝、网易的 1 元夺宝、迅雷的 1 元夺宝等) 的认可 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

事件 2: 模式类比

阐述: 正在阅读此文档的老站长, 不知还有多少人记得几年前的团购模式、返利模式、秒杀模式, 让我们一起来逐一剥离分析其模式和运营之道。

团购模式中最让人津津乐道的就是千团大战,中途大量地方站通过并购入股等形式获得了回报,再然后是一直低调深耕用户的美团一家独大。而一直走资本运作的窝窝团、高调砸钱的拉手一蹶不振,恰恰是差异化竞争踏实做事的糯米后来居上做到了行业第二,不知道此时的您有何感悟?

返利模式(还有淘宝客模式)最高峰时有 900 多家网站,云购发展途径和返利何其相似,都是通过流量吸粉做大做强【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 3: 利润分析

阐述:很多刚从事云购夺宝行业的站长,一直在疑惑这模式的赢利点,首先务必看透此模式的关键点“吸粉、黏性”,以下是七种赢利点探讨(作弊手段不与讨论):

- 1、商品差价,通过控制采购成本(可以让合作商家赞助商品),每个商品开奖发货后,都会有一定的利润差价。这一点相信很多站长都看不上,因为前期人气低,这部分利润还够不上人员开销。
- 2、当用户达到 1 万真实用户的时候,可以考虑【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事件 4: 模式本质

阐述:互联网的本质是什么?流量!!!腾讯有了流量才能链接一切,依靠增值衍生业务盈利;淘宝本省起初没有盈利,打免费牌汇聚卖家和买家有了人气,凭借直通车、服务市场盈利不菲;百度起初给大站(新浪、网易、雅虎等)做站内搜索,后来推出百度搜索改变用户搜索习惯,通过竞价排名及增值业务上市盈利,其他的互联网公司无一不是如此。

流量如何获取?如何留存?QQ 因为社交属性【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

三、推广手段

推广是一个项目成活的关键,无论前期工作做得多好,无论打算做多大,也无论打算融多少资金,只要推广工作没做好,自身实力不够硬,做再多的工作都是白做。

推广的手段很多,手段即使再多,也是战术层面的。只有项目定位和明白战略方针的前提下,才能针对不同阶段、不同外部环境和自身实际情况制定不同的战术(推广手段)。如果以上两个大前提没有想清楚,哪怕想法再多、资金十分充足、人才精力充沛,也只是在一个错误的道路上徘徊前进。

3.1 网站推广

序号	推广行为	撰写时间
事项 1	站内优化	2016 年 09 月
事项 2	百度推广	2016 年 09 月
事项 3	360 推广	2016 年 09 月
事项 4	相干网站推广	2016 年 09 月
事项 5	资源合作	2016 年 09 月
事项 6	QQ 空间应用	2016 年 09 月
事项 7	浏览器插件	2016 年 09 月
事项 8	软件推广	2016 年 09 月
事项 9	QQ 营销	2016 年 09 月
事项 10	软文推广	2016 年 09 月

事项 1: 站内优化

阐述: 在做好推广工作前, 先要做好全站(网页、手机、微信及 app 版)的站内优化。主要从以下几方面考虑: 1) 文案、图片及死链接的准备工作; 2) 伪静态和 **Https** 的全站设置, 可以起到事半功倍的作用; 3) 各个页面的标题、关键词、描述及图片 **Alt** 设置; 4) 各个页面的关键词密度正确设置。

因为这些事由 1 个员工 **A** 兼职管理即可, 不会花费太多时间, 考验的是细心和细节。有条件的公司最好另外再安排 1 个同事 **B** 兼职【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 2: 百度推广

阐述: 百度推广主要分为竞价排名和联盟推广, 竞价排名也就是常说的 **SEM**, 因为这里面操作技巧很强, 联盟推广要注意 2 点: 1) 投放地区(分析用户群体所在地区和竞争差异化); 2) 图片广告最好不要链接到首页, 应该直接跳转到活动页面, 比如抽奖 **100%**送优惠码, 然后逐步引导其注册用户。

而竞价排名, 转换效果【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 3: 400 电话

好处: 1、办理 **400** 电话后, 去申请官方客服电话认证, 更有权威性。2、对外宣传用一个统一的号码, 有利于宣传; 3、**400** 电话可设置彩铃【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 4: Dnspod

好处: 现在黑客攻击越来越猖狂了, 尤其是电商行业, 涉及到支付安全和用户体验, 安全意识提高到什么高度都不为过。Dnspod 可在一定程度上防止 **CC** 攻击, 一旦被攻击导致网站

不能访问, Dnspod 可通过邮件、微信提醒站长修复 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

事项 5: 腾讯企业邮箱

好处: 1、官网预留邮箱为企业邮箱, 显得更专业; 2、用户注册、找回密码及充值收款账号为企业邮箱后缀 (如: service@yungoucms.com、pay@yungoucms.com), 不但会降低会员的预防意识, 还可以加深域名印象; 3、企业邮箱比个人邮箱 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

事项 6: HTTPS

好处: 现在百度、电商网站、谷歌等各大网站都在采用 **Https** 加密传输, 这不只是提高安全系数, 对会员来说更是一种专业的象征。1、浏览器的网址前方会多一个“勾”的安全标志; 2、申请是免费的, 用 YunGouCMS 的优惠 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

事项 7: 伪静态设置

好处: 互联网老兵都知道伪静态肯定比动态地址的好, 有部分站长说, 现在百度的算法支持动态, 但是伪静态真的比动态的更友好。1、累计收录页面更多; 2、快照更新也更快; 3、蜘蛛爬行的深度低, 覆盖面更广; 4、对用户来说体验 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

事项 8: 服务器快照

好处: 在阿里云 **ECS** 服务器的快照策略组添加“快照策略”即可, 防止服务器被黑客攻击删除程序、数据库甚至格式化磁盘, 只要回滚磁盘即可恢复数据。因为运营的网站每隔一段时间

就会有新的用户数据产生,所以快照策略建议每天的 9: 00、13: 00 和 17: 00 自动创建【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 9:Sitemap 和收录

好处: 恭喜您, 站长!!! 顺利的走到这一步, 说明贵站即将开启上线运营之路, Sitemap 也就是我们常说的站点地图, 收录也就是搜索引擎收录网站。在提交收录(国内外的搜索引擎都需要提交一次)之前, 在设置好 Sitemap 和统计代码(统计代码设置方法请查看工单)好之前, 先不忙提交收录, 因为第一次收录的效果非常好, 强烈建议优先设置 Sitemap【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

事项 10: 诚信认证

好处: 这个不用说, 增加权威性和品牌度是最明显不过的好处, 而对云购夺宝类网站, 认证越多, 肯定越好。之所以要单独提出来, 肯定是要分享些干货才行, 前期网站上线不久, 而且资金预算不多的情况下, 建议 PS 一些【[查看更多请购买授权后,联系客服免费索取详细资料...](#)】

3.2 手机推广

序号	对比网站	撰写时间
推广 1	搜索引擎	2016 年 09 月
推广 2	APP 推广	2016 年 09 月
推广 3	部落推广	2016 年 09 月
推广 4	行业推广	2016 年 09 月
推广 5	任务推广	2016 年 09 月

推广 1: 搜索推广

阐述: 搜索引擎推广主要是指针对移动端搜索引擎, 从数据可看到移动端搜索的站在在搜索引擎的市场份额中占到了 40%以上, 而大多数站长都不知道如何才能做好引移动搜索引擎推广。

首先手机环境受手机屏幕限制, 给用户的初体验一定要遵循“简洁、诱导”为主【[查看更多](#) 请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】

推广 2: APP 推广

阐述: 目前在 APP 推广中, 效果最好的信息流 APP 和社交 APP (至少 100W 级用户 APP)。信息流 APP 是指新闻及其他类型等 APP, 新闻类 APP 包括今日头条、网易新闻、腾讯新闻等; 而社交 APP 主要是指 QQ、微信、钉钉、陌陌等。

QQ 的信息流推广 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

推广 3: 部落推广

阐述: 部落推广主要是指 QQ 的兴趣部落, 为什么有必要做兴趣部落推广呢? 有以下几大原因: 1、能带来流量, 尤其是 95 后的超巨大流量; 2、目前能玩转兴趣部落的站长很少, 因为站长基本上都扎堆玩百度贴吧去了; 3、通过 QQ 群发、好友转发、QQ 群营销等 QQ 社交途径发送贵站网址, 是会被屏蔽的 (会弹出不可信任), 用兴趣部落则不会; 4) 在兴趣部落做的推广文案 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

推广 4: 行业推广

阐述: 行业推广是指和你项目定位吻合的相关垂直行业, 比如定位是孕妇群体, 就只考虑孕妇论坛、孕妇 QQ 群、孕妇微信群、彩票行业等。

我们老大有一句话: 做一行爱一行, 爱一行专一行。如果您前期在垂直相关行业的市场都没站稳, 就贸然 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

推广 5: 任务推广

阐述: 方法很多, 简单举几个例子: 1) 让用户把手机版网址收藏在手机浏览器的标签栏, 便于下次打开; 2) 诱导用户邀请好友, 邀请人数达到一定数量给与积分奖励; 3) 建立任务 QQ 群或微信群, 鼓励群友完成推广任务; 4) 在山寨手机上默然安装 APP, 且浏览器默认贵站为首页; 5) 和手机维修店 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

3.3 微信推广

序号	对比网站	撰写时间
推广 1	会员营销	2016 年 09 月
推广 2	大号营销	2016 年 09 月
推广 3	应用号开发	2016 年 09 月

推广 1: 会员营销

阐述: 会员营销主要是指把会员转移到微信平台, 然后让会员区帮你宣传以期达到营销的效果。会员浏览网页的忠诚度会降低, 而一旦关注微信公众号以后, 他也会懒得去取消关注的, 因为每个会员都觉得自己会用中奖的几率!

如何通过微信粉丝玩转营销呢? 主要是以下几种方法【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

推广 2: 大号营销

阐述: 利用大号营销, 一般不建议初期的站长考虑此方案。大号营销主要分为付费营销(广告主不在此讨论范围)和合作营销, 具体是指让粉丝超过一定量级的微信大号帮你转发文章、分享到朋友圈、转发给他的粉丝, 付费的效果很好, 但是成本高, 持续时间短, 不宜构成竞争门槛; 而合作营销的前提【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

推广 3: 应用号开发

阐述: 微信最近的大事件便是应用号的权限即将开放, 这意味着一大波新的机会, 能看到的机会有: 1) 开发对应的官方应用, 让用户使用更方便; 2) 开发照抄一些热门小工具, 留

上自己的官网链接, 以便带来用户转换, 比如天气查询、火车查询、机票查询、生肖查询、个人微信号估值等等; 3) 名气截留, 应用号上线初期, 很多大公司肯定不屑于顾, 这个时候聪明的您先把 **【查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...】**

亚泰集团
集团官网

3.4 APP 推广

序号	对比网站	撰写时间
推广 1	渠道覆盖	2016 年 09 月
推广 2	付费推广	2016 年 09 月
推广 3	用户引导	2016 年 09 月

推广 1: 渠道覆盖

阐述: 针对不同的 APP, 要分别覆盖相应的下载渠道, 比如安卓 APP, 要覆盖的渠道就有百度手机助手、360 手机助手、豌豆荚等近 20 种渠道, 另外还有一些小的渠道【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

推广 2: 付费营销

阐述: 主要包括捆绑推广和 APP 推广联盟 (信息流推广上文已讨论)。捆绑推广是指找人 (费用其实并不高) 破解一些知名度算高但有不够高的 APP, 破解后把你的 APP 和他的 APP 捆绑在一起, 然后推广打包好的 APP, 以达到推广自身 APP 的目的, 此方法只适合安卓 APP, 适合操作的 APP 对象主要有: 国外热门小游戏 APP 破解后汉化 (如 1248 游戏)、工具【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

推广 3: 用户引导

阐述: 主要是指把引导现有会员安装 APP, 然后再引导该会员去邀请更多好友来安装 APP, 通过积分、返佣、奖励等方式去鼓励用户口碑宣传, 有一定【[查看更多请购买授权后, 联系客服免费索取详细资料...](#)】

版权申明

制作方: 重庆韬龙网络科技有限公司

官网: www.yungoucms.com

演示站: www.yungoucms.cn

购买授权电话: 400-681-0039

客服 QQ: 4006810039

重庆韬龙网络科技有限公司