

如何在时间有限的情况下 推广网站



2019.12.31

当要为企业做所有事情，市场营销很容易就会半途而废，每天都在忙着处理日常事务和灭火，但要想继续经营下去，需要更多的客户。这就是网站发挥作用的地方。

当我们忙于管理业务时，网站在**吸引新客户、销售、吸引现有客户和回答问题**。

为了保持营销策略（和网站）的有效，**可以尝试发送一封电子邮件，在网站上写作和/或更新内容，并在社交媒体上告诉全世界我们业务——并链接到网站**。

看看下面这个推广网站的例子，每周只有**45分钟**。

前15分钟发邮件

电子邮件列表是吸引客户关注我们网站的很好的开始，毕竟，订阅者已经注册并特别选择接收我们的新闻和更新。

每天在开始检查收件箱并被邮件困住之前，花几分钟制作一封电子邮件，把它安排在同一天或那周的晚些时候。

发送的电子邮件的类型取决于营销策略。在安排邮件时，尝试不同的日期和发送时间，直到从数据解读出哪个时间最适合。

接下来的15分钟——写（或更新）内容

接下来，要考虑花15分钟来更新网站上的内容。

最后一次添加公告、活动信息和更新内容是什么时候？

保持网站的更新频率可以保持客户参与度高，这意味着他们可能会更频繁地访问网站，更愉快地与我们互动，更有动力购买你的产品或服务。

最后15分钟——社交

所有工作都是为了更新网站，让它尽可能地对用户友好。但仍然要把这件事情告诉观众，让他们知道我们有在更新新的内容，他们需要来check

如果不确定在社交媒体上该说些什么，可以从谈论新网站变化或内容更新开始。不要只是发一条推特或Facebook上的帖子，而是要在一周内安排一系列的社交帖子。

花时间在社交媒体营销上主要有两个原因。一方面，**想让以前的客户再次回到你的网站上浏览**。同时，**想吸引来新客户**，给他们一个很好的体验，让他们去告诉他们的朋友。

给新老客户一个足够好的理由去我们网站。告诉他们如何解决他们的问题，或者提供一些有价值的东西，让他们在网上找到我们，而不是我们的竞争对手。

连45分钟都没有？从15分钟开始

在不到45分钟的时间里赶着做完所有的事情可能让人有些崩溃，但是不需要一次做完所有的事情。拿出其中一个15分钟的时间，把它分成几个部分，直到完成它。当有一点空闲的时候开始一个项目，比如更新网站内容，然后慢慢地一点点地做，直到完成。重要的是迈出第一步。

记住——花时间推广网站对公司来说是值得的。一个有活力、持续更新的网站不仅有助于提高客户参与度，而且还能帮助在搜索引擎中被找到。Google和其他搜索引擎注意页面更新的频率，并在搜索结果页面上显示最新的信息。

如果网站多年没有更新或升级，就不太可能到达搜索引擎结果页面(SERP)的顶部。每周花点时间更新网站，可以确保更多的潜在客户在社交媒体和搜索引擎上接触到我们的业务。

保持业务在线增长

这是维护网站和让用户参与业务所需要的底线。还可以做很多事情来增加网站的访问量，提高客户的参与度，增加revenue，但是如果你每天只有几分钟的时间，发送邮件，写作和/或更新内容，参与社交媒体将有助于保持你的业务增长。

一个网站可能是最有价值的资产之一，但只有在我们花时间，并尽可能频繁地更新它的情况下才会有效。

虽然日常其他事务总是重要的，不过也要看看平常的工作日，找一个45分钟的时间段（如果做不到，找一个15分钟的时间段），可以挤出一些网站更新的时间，这样一定能帮助到我们业务增长。



— HAPPY NEW YEAR —

Thank You!