

## 从微信分销系统分析如何推广公众号

导读：公众号的推广对做好微商十分重要，好的推广方案可以让你的销量直线上升。天我们就来通过微信分销系统分析下如何又快又好的推广公众号。

公众号的推广对做好微商十分重要，好的推广方案可以让你的销量直线上升。今天我们就来通过微信分销系统分析下如何又快又好的推广公众号。

当然首先，作为一个微信公众号，必须要有留得住人的东西。你把人家吸引过来了，但别人一看，你的公众号没有内容，那么粉丝也不会停留太久。

### 所谓内容，包括以下几点：

1.卖产品的，产品图片不求能做到多么精致，但至少让人一眼看下去，会有再看一眼的冲动。同时，产品详情页请尽量做到完整。有时间和精力可以将几款主打产品做成精美的视频，做一个链接。如果想要购买的客户看到视频，心里感觉会更踏实，购买的概率至少会多 50%。

2.有自己独特的风格。不管是颜色也好、整体格调也好，得用心做。千万不要随便弄一些乱七八糟的图片进来，把自己的档次拉低。如果还需要学习更多微信运营，

3.有定期的优惠活动。粉丝愿意停留，必然有一定的利益诉求。如果十天半个月你都没有一点动态，没有制造出一点动静，粉丝的兴趣就会降低，直到取消关注。

4.及时、认真回复每一条信息。粉丝既然发消息给你，那么他至少算比较活跃的粉丝，这些粉丝如果互动做好了，会成为忠实粉丝，很难跑路。如果还需要学习更多微信运营，

5.不要让自己的页面吓跑“选择困难症患者”。这句话的意思是，你前面几点都做好了，但是页面太过“花哨”。那么问题来了，菜单做得很混乱。让粉丝找来找去都找不到你店铺主页的入口；粉丝看到那些只有你自己能看懂的菜单项，根本无所适从，还会觉得你的公众号内容很混乱，产生不好的感觉。

先把自己基本内容做好了，下一步就是推广，加粉。不要相信什么朋友圈卖东西月入几万、甚至百万的神话。为什么？因为那真的是神话，哈哈。那么，怎样加粉？怎样推广？其实是一个事情。

### 可以采取并且有效的方法如下：

#### 线下推广：

##### 1.线下合作方式推广。

这个需要结合产品特点来做。相信只要你找对了目标消费人群、用对了方式、契合了粉丝的口味，适合你的方法可以不断地复制出来。如果还需要学习更多微信运营，

##### 2.其他线下推广方式。

另外，去公园、游乐场之类的地方，做一些娱乐性质的活动，同样会带来不一样的效果。比如找两三个人装扮成卡通人物，公园(或游乐场)内的朋友可以要求他们摆一些造型(甚至唱歌或者表演)，并且打出“扫码就送合照”之类的标语，一方面成本不会太大，另一方面，粉丝是在快乐的气氛里关注你的并且还有独特的意义(合照)，跑路的可能性很小。

#### 线上推广

##### 1.付费推广方式。

如果公众号开通不太久，前期粉丝数特别少，可以先尝试付费办法。第一，不要忙不迭地投入资金到一些所谓的“十大微信推广平台”什么的。之前我也曾经试图在网上找一些便宜好用的微信推广平台，但观察下来你会发现这样一个道理：这些微信推广平台，都是最近才发展起来的，非常不完善，有些甚至比你的公众号开通时间还晚。他们的一些“合作账号资源”，仔细看看就知道：稍微有点效果的费用高得惊人，动不动上万，当别人都是土豪吗？其他费用稍微低点的，效果先不说，光是那些账号发送的内容，就有很大问题。(看过很多

个收费还在接受范围的所谓“大号”，发的内容尽是一些比较低趣味、已经被转发好多年别人都看腻了的内容。)连自己都看不下去的内容，你觉得粉丝会真的看吗?看完还会再看你做的广告?不会。所以，在行业还处于混沌阶段的时候，还是精挑细选吧!

## 2.非付费推广方式。

对于资金有限的运营者，可以采取多种方式。

第一：论坛贴吧之类的一般性推广就不说了，如果是单纯的发链接、发二维码，被\*\*和封号那是分分钟的事情。那么，应该怎么做呢?就贴吧和论坛而言，大家都是无聊来玩的，你老是打广告，怎能不招人烦。所以，先找到自己比较拿手的类目(比如你对美食很在行，而你经营的产品刚好又和美食类的有关，那就可以用心写一些相关的稿子，等人气来了，再把公众号的信息嵌入进去，比如说在介绍的图片里面嵌入自己的公众号信息，既能让别人看到又不至于招致反感。

第二：就最近流行的话题(事件)写一些文章。这里需要注意一点：虽然你的最终目的是为了推广，但千万别把读者们当傻子。在目前各个渠道的广告轰炸下，读者已经对纯广告性质(或没有什么实质内容)的文章产生了超强的免疫力，你半句话不离自己的产品、半句话不离二维码公众号，读者是不会有兴趣往下看的。所以，这个方法成功的前提是：你必须用心写，并提供一定的价值。比如一篇文章，你要有自己的观点、自己独到的见解，甚至能够引起读者的共鸣。这样，就算读者在你的文章里看到了广告的一点痕迹，也会欣然接受，因为你先满足了读者的利益诉求，你是在用心写文字(或者用心制作自己的作品)。如果还需要学习更多微信运营，

如果你会做一些更精致的内容(图文结合)，那就更好了。这样更适合粉丝分享和传播。

同样，内容选取的原则有以下几点：第一，要么好玩，要么有意思，要么见解独到，总之要适合传播和分享，核心一点就是要”有内容“。第二，内容最好不要“三俗”，不然你招来的粉丝层次也不会太好，因为他们可能只是因为你的敏感图、敏感字眼进来的，要知道，你的品牌定位是什么，你传递的内容是怎样的层次，你吸引来的粉丝就是什么层次。

## 3.抱团合作方式。

由于微信公众号特有的封闭性(只能粉丝自己主动关注)，借助同行的力量不失为一个好办法。不要小看这样的力量，一期联合活动下来，粉丝数的增长绝对会迎来一个小高潮。寻找一些横向业务的公众号(就是与自己经营的业务没有交叉的，不然，粉丝一不小心就被带跑了可咋办~)，找到负责人(相信能成功申请或运营公众号的朋友是有能力联系上其他公众号负责人的~)，谈好联合推广的方案(比如一起做一场大型的线上活动等等)，互帮互助取暖，是一个多赢的方法。

最后，我想强调一点：千万不要为了推广而推广，当别人用质疑的口吻对你说“这篇文章跟我们的产品有什么联系?”“怎么文章里没有介绍我们的产品”的时候，请理智气壮地告诉他：在内容为王的时代，我们早就不吃广告那一套了。

从微信分销系统分析可看出，好的推广应当对用户是能一针见血，直达用户心底的。这一点就要求你要站到用户的角度思考问题了。