

行业分销商城推广 必备六大必杀技

分销系统商城的推广贵在坚持，天下没有免费的午餐，只有不断的努力和创意，才能让你的网店在众多的网店中脱颖而出。

如今，互联网购物已大势所趋，随着市场需求，网络分销也成为了一种专门的分销业务模式。许多商家、个人的纷纷加入，导致了网店市场的群雄割据的局面。那么渠道商在借助分销系统建设的行业分销商城后，对于分销商城的推广便成为了难题，其实只要掌握方法，很快就可以让你的网店被搜索引擎收录，博得众多眼球，人气那是蹭蹭蹭地往上升。

1、网店导航网站

网店导航网站是配合众多网店而生的一种新型的导航首页，里面收录近万家，甚至几十万家各地的网店，商品令琅满目，而且人气很旺，每天都会有固定的访问人群，将自己的网店加入网店导航网站，不仅可以使自己的网店尽快被百度收录，还能让你的网店在众多的网友面前隆重登场。

2、搜索引擎

搜索引擎的添加，无疑是最普通但最实用的方法之一，让搜索引擎收录的你网店网址，这样在网友搜索相应的关键词的时候，你的网店就有可能被搜索出来，网店推广的根本就是希望让搜索引擎收录网店的更多页面和关键词。推荐的搜索引擎有：百度搜索、谷歌搜索、有道搜索、雅虎搜索、SOSO 搜索、搜狗搜索、TOM 搜索，如果不知道搜索引擎的提交入口，可以在百度搜索查到。

3、水印

网店的图片一定要包含相关的水印信息，比如在图片中添加水印或者文字来标识此图片的来源，这在初期可能看不出效果，但一旦有同类的网店盗用或转载链接你的图片时，就等于间接的为你的网店带来了宣传和流量。

4、问答类社区

问答网站回答问题是一种长期的推广方式，它所带来的流量是你无法估计的，在百度知道、QQ 问问、新浪爱问等问答网站选择一些与网店内容相关或者关键词相符的问题进行回答，如果有条件的话可以在其中插入网店的链接，这是一种潜在的长期有效的推广方式，因为一般大型的问答网站都有自己的搜索引擎作为依靠，所以当你回答别人问题的同时，你的网店已经被搜索引擎收录了！

5、百科

百科词条的创建是一种权威的推广方式，一旦你的词条被百度百科、搜搜百科等百科网收录，那是一种长期的流量，这代表着你的网店的规模、权威和形象，我的工作室目前就已经被百度百科、搜搜百科收录了。

6、软文

写一些原创文章，在文章中合理的引用自己的网店名称、关键词和超链接是网店推广的王道，将这些文章发布到各大论坛和自己的博客，让你的文章和你的网店散步到互联网的各个角落，一旦你的文章被申精或者置顶，那么这将是一种无限的流量，可能一夜之间就有几千、甚至上万的网友光顾你的网站，这就是传说中的“软文”，其实就是一种比较隐蔽的广告，它的目的是通过文章的指引来引导网友点击网站，增加流量。

分销系统商城的推广贵在坚持，天下没有免费的午餐，只有不断的努力和创意，才能让你的网店在众多的网店中脱颖而出，拔得头筹！就像筑云的分销系统一样，如今它已服务了众多中小电商企业，也正在为更多的商家解分销过程中的燃眉之急。