# 个人网站如何去推广

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-10-17

*第一篇：个人网站如何去推广和别人一样去付出心血却得不到很好的回报，总觉得别人成功了自己很失败!但是你们应该为自己感到骄傲，今天你们成功了，因为你们创建了你们自己的网站，无论网站怎么样毕竟你们成功的建立起来了，这个难道不是成功吗?你们已经迈...*

**第一篇：个人网站如何去推广**

和别人一样去付出心血却得不到很好的回报，总觉得别人成功了自己很失败!但是你们应该为自己感到骄傲，今天你们成功了，因为你们创建了你们自己的网站，无论网站怎么样毕竟你们成功的建立起来了，这个难道不是成功吗?你们已经迈出了成功的第一步，只要你们选择好正确的方向我想你们肯定会更杰出的，长江后浪推前浪，永恒不变的真理!下面我们来谈谈怎样让自己的网站让更多的网民去接受从而让你获取收益。

很多站长心中应该都存在这样一个问题，我的网站为什么会发展不起来，为什么没有流量?

我也进行了SEO关键字的优化，也自己经常照着许多站长的经验去宣传推广，就是很不理想?这个问题是比较严峻的也是很多站长面临的困惑!有这么一个肯定的事实，你们在网站推广之前根本没有做好扎实的基础工作，什么是扎实的基础工作呢?这个和推广又有什么关系呢?首先一个是网站的选择，在有了良好的选择以后，我们就开始为我们的推广打基础了，在打好基础的情况下再去推广那就事半功倍了!网络口碑营销

1、网站的结构。

一个内容明确清晰，结构层次分明的网站会给人或搜索引擎留下一个很好的印象。还有就是网页的打开速度，如果一个页面放置太多的图片或者flash视频广告，会降低页面的显示速度，这样反而会带来反面的效果，笔者认为最好能把网站生成静态页面，这样网站打开速度快，也能迎合搜索引擎。

2、网页标题tille和关键词keywords的设置。

标题与关键词要有针对性，尽量简单扼要，标题要与页面内容相对应，每个页面有一个单独的标题。关键词的选用上可以用一些与页面内容相关联的词组或短句，笔者常用的方法是在百度或谷歌搜索主关键词，再针对性的选择搜索结果中的【相关搜索】作为辅关键词。

3、网站地图与sitemaps。

网站地图里不一定要罗列网站的所有页面地址，只要把网站大的栏目与重要的网页做一个html静态的网页即可，方便用户浏览。sitemaps是一个xml文件，里面罗列全站的链接地址，方便搜索引擎收录你的页面，sitemaps可以使用第三方软件完成。如：sitemaps builder。网站地图与sitemaps是影响搜索引擎收录与排名的重要因素网站推广。

4、网站内容的更新。

新的东西总是会受到欢迎的，当然包括搜索引擎在内。网站更新的速度越快，搜索引擎收录你的页面就越勤，收录页面多了，网络上的曝光率就会越高，当然流量也会相应增加。

5、反向链接。

很多新站长认为反向链接就是外部链接，这是不对的。反向链接=外部链接+内部链接。一个网站如果内部结构清晰，链接合理，内容丰富，那么就算不做外部链接，也能得到可观的反向链接。当然，外部链接也不能忽视。网站的外部链接数量也会直接影响到网站的流量。所以，网站得到更多的外部链接，也是增加网站流量的一个重要方法。具体的操作可以和一些博客、论坛、电子商务平台，或者是相同类型企业或门户网站建立交换链接，从而使网站的信息覆盖面更广。

一个网站推广的成功与否，最主要的标尺就是看网站所带来的流量大小、搜索引擎的收录页面和关键词的排名情况。网络推广是一项长期性的工作，任何想在短期内迅速提高排名的想法都是不现实的，需要一步一步的积累，掌握更多有利于网站推广的知识，通过经验的不断累加，寻找出一套真正适合网站本身优化推广的思路，不断更新，才能使网站在互联网上的竞争中占有一席之地。

6、我们要做的是去观察同行业出色的站

以一个用户的身份去体验下他们网站的结构，哪些比较实用容易被接受或者用户操作起来比较方便，哪些地方很烦琐，因为现在的网民不喜欢太烦琐的东西，喜欢直观化，喜欢在不太复杂的环境下去操作，所以在这个问题上你一定要吸取别人的长处，弥补别人的缺点，只有更好的体验用户才能做出比他们更实用的站点来吸引网民。

7、我们许多站长在站点基本上没有什么内容或者随便采集点数据就拿去推广

这个方法希望你们千万别用，采集我不反对，但是怎么样去采集很好的内容这个是关键，你需要去审核需要多站点的去采集，不要自己看上了这个站把他所有分类搞成一样然后把他全采集来，那种方式是不可取的，一个是会面临着搜索引擎K你，一个是别人看见你和其他的站一样也没有感觉什么是新鲜的，别人就不会来你站，一般的网民都是固定的去看那些站的他们都有自己的收藏夹，觉得你的站和别人一样别人就不会收藏和推荐你，所以再采集的时候要注意数据的良好性和多面性，要综合几个站好的数据归类在自己的一个站上那样会比较有效，这个是推广的内容基础!

8、一些站长对网站的更新和编辑基本没有好的思路

只是看见哪个站就复制拷贝过来，标题什么都是一样的，更新的速度比较慢或者一直是等某个站更新了你才去更新他们相同的东西，那样你就比别人慢了一拍，你自己去考虑下一个问题，同行的站为什么会比你更快，因为他们比你勤劳或者说比你更会利用网络资源，所以在这种情况下，你需要做的是考虑怎么找资源到哪里去找怎么样才可以在他们更新前把自己的网站更新好，让他们来拷贝你的内容这样的话才是正确思路，因为很多站点的内容本身不是原创的，你可以搜索下他们的内容来源找到出处，然后观察他们更新的时间段，你掌握了这个我想你也会知道该怎么做了，但是最好要把自己收集来的东西重新组合下再放上去更新，那样效果会更理想!

9、网站的访问速度，这个是个很关键的问题

用户觉得你网站访问慢就很难再回头，所以你在推广前一定要考虑我的用户群集中在什么地区，然后去选择是电信还是网通或者双线，那样访问速度增强了，前面的基础也打好了，你还怕你的站推广不出去吗?

10、我们思考下SEO的问题，切实有效的SEO会给网站带来一定的流量

这个我不否认，但是现在有些站长把SEO当作网站的救命稻草，或者说当成一个合法的作弊工具，我觉得这个是不因该的，做好内容才是正道，这个是不变的真理，讲个简单的道理：假如说SEO真有那么神奇的话，那些SEO工作者还给别人做什么SEO优化，还不如自己建设个网站把自己很多关键字去排在搜索引擎页面的前列，访问量上来了获得的收益要比做帮别人做SEO优化强多了。何况搜索引擎也会对SEO优化来的那些拉稀关键字给予评定，然后去升级，最终会考虑是不是屏蔽了你的站，不要把SEO当作仙丹良药或者救命稻草胡乱的搞SEO，要针对自己的网站合理的去优化，在这个的同时把网站的内容做好，那样通过搜索来的用户的转换率会比较高，同时网民之间也会相互宣传你的站点有什么值得他们去访问的地方，这样的话有利于你的推广

（本文由轻音乐吧-轻音乐,轻音乐欣赏,纯音乐-www.feisuxs 整理上传）

**第二篇：如何推广网站**

阿布奇

http://www.feisuxs

如何推广新的网站

网站推广的方式，建站必看的一篇文章。

看这篇文章前先提醒各位，一定要做好关键词，做好后一般都不要在修改了。关键词最好做一些竞争性不大的，但是又不能太小，不然排第一也没用。

1．软文，这方面效果非常好，又可以得到流量，又可以得到反向连接，只不过需要有好文采。

2．强制首页，效果惊人，几乎个人在流量猛增，这个方法效果十分好。虽然有恶意代码只嫌，大家仁者见仁了。

3．某些游戏网站，群发，聊天室，很多网站带点色情的名词，群发，效果不一。

4．友情连接，一个好的友情连接是可以获的几百ip的，如果在一个好的网址站有个连接，日获的几万ip都很正常，另外友情连接有个作用可以获得pr值，很多站都很重视这个google的值。

5．Blog做流量的方法，在各个blog都注册个帐号，然后把自己要宣传的网站地址放里面，然后写些有搜索价值的文章，这个方法，以前有人用。不紧赚进高pr,日赚几万ip的大有人在。

6．恶意代码，软件，病毒的推广方式，本人比较鄙视这种手法，但很多大网站，如qihoo,以前的3721，最近的51，淘宝，最近几个介绍加盟店的网页也都搞这种东西，强烈鄙视。

7．搜索引擎优化，百度，google的优化，针对，音乐，mp3,下载，电影,游戏等一级，二级，甚至关键字优化。Seo介绍的网站很多，就不在这里重复介绍了。

8．群发工具，效果十分低，除非是那些在大站的群发工具。那日换的几万ip还是很正常的，比如百度贴吧，西陆，新浪等等，群发工具唯一好除可以获的pr值，一些垃圾站可以有6的pr值有很多是通过这个方法来的。

9．格子篇：十分佩服中国站长的创新能力，短时间内。就出现不同类型的格子站，把一个枯竭的东西，做到可以赚到钱，有人说已经泛滥了，但是大家还是乐此不疲，创新变化也十分多。通过格子站赚到流量的。大家还是仁者见仁，不过，做格子站的站长赚到钱的到是很多。现在也有什么格子联盟之类的，大家可以试试。

10．域名搜索篇，针对关键字的域名名字可以获得搜索引擎的高排名，这点大家知道吧，好象有点跑题这是seo的一些东西，改天另外写一篇。

11．论坛发贴篇，有恒心，靠这招，日获几万ip也不难。

12．Qq群发，软件比较多，常见手法，流量可观

13．网站合作，一个好的网站如果不进行强强合作是不能发展壮大的，底部会有介绍一些方法。

阿布奇

http://www.feisuxs

14．加入链的系统，常见的有太极链和麒润的那几个链。还有现在常见的弹窗联盟，在网站放入合适 的链代码可以起码可以提升30%以上的流量。

15．有些作弊赚流量骗世界排名的方法我就不说了。

16．群发邮件，技术十分多，现在有些网站，发好友关联的发送方式可以借鉴，mop，就用过这种。比较成功的案列。底部会详细介绍。

17．域名篇，一个和大站相近的域名可以获每日几千甚至上万的的ip比如wangyi。

18．网摘入库法，现在已经有人将做程序，将自己的站的内容集体送到网摘里了，厉害的获得几万/ip都很轻松的事。

**第三篇：网站推广**

网站旅行社推广：

一、所谓“论坛推广法”就是通过在旅游相关论坛或者地方生活类版块里发帖顶贴，吸引网友浏览。然后利用论坛签名或者帖子里带链接，留qq，电话等形式来推广你的网店和旅游产品。

具体方法：

1.注册会员：到旅游相关的论坛注册会员,一个论坛至少注册三个到五个用户名备用。

多个用户名是主要是为了顶贴方便.2.发布帖子：帖子内容好坏直接关系到推广的成败，所以要精挑细选。

一般选择下面三种题材，推广效果较好。

2.1 发布最新的热门资讯

比如：专家称2024年中国将成为世界旅游强国

2.2 发布有争议的话题

比如：中山陵该不该免门票

2.3 发布游客比较关注的知识性内容：

比如：去丽江一定要知道的事项

3.如何利用论坛推广你的网站：

3.1 利用论坛的签名：在签名档写入你的网址和产品以及联系方式

3.2 利用论坛的自定义头像：如果论坛允许自定义头像的话，那就上传一个你网店的gif小图片

图片里放网址或者企业名等。

3.3 直接在帖子里留网址：有些论坛为了鼓励大家发贴，发好贴。只要你的帖子质量高。

他们是允许你在帖子下留你的网址和联系qq的。如果是纯广告贴那肯定会被删除的

3.4 利用论坛的广告区：如果该论坛有专门的广告区，那么你可以大胆的在帖子介绍 你的旅游产品，留下你的网店地址，联系方式等。

二、百度知道推广法 首先了解下什么是“百度知道”：百度知道是一个基于搜索的互动式知识问答分享平台,百度于2024年6月21日发布。网址： http://zhidao.baidu.com/

其次明白利用“百度知道”推广的理由：

1.对网站的seo作用，帮助你的网站被搜索引擎收录

2.“百度知道”搜索权重很高，容易排在搜索结果的前面，间接引导流量到你的网站。

那么如何正确合理地利用百度知道做网站推广?下面有几点建议:

晚上七点至九点是最好的发帖时间，因为这时候上网的人就多，帖子被浏览的次数相对比较多。每天发帖量建议不超过10个，积少成多，一天就发几十上百个带链接的帖子，容易被k站封域名。要找旅游相关的问题提问或者回答，既能帮助他人，又不容易被删贴，推广效果好。百度帐号可以多个，但常用的一两个就好，这样百度会觉得你是真心想帮别人，而不是来发广告的，而且还可以提高你的级别.。千万不要一个帐号自问自答，这样容易让百度反感删贴，可以用不同的马甲去回答，但只带一次链接。发帖尽量不要都带网址，一定要带的话也要控制好比例，太多带网址的贴子易被认为是在给自己推广。尽量到待解决问题里发帖，这样发的链接可以显示，方便大家点击。8 发帖带网址的最好不要直接发网站地址如http://www.feisuxs/,，而是网站内的某一个栏目或是分页如：http://www.feisuxs/xianlu/64448166376，既可以不让别人怀疑，又可以增加自己的内页展示机会。

三、百度空间推广法

1)首先了解下什么是“百度空间”：

百度提供的免费 Blog 空间服务,可发表文章,发布照片,进行个性展示,与网友分享交流。

网址：http://hi.baidu.com/

2)其次明白利用“百度空间”推广的理由：

1.同“百度知道” 一样增加外链，还有利于百度搜录你的站点。

2.“百度空间”搜索权重很高，易被搜索引擎收录，搜索结果位置靠前。

吸引网友关注你的空间文章，然后引导流量到你的网站。

3)注册“百度空间”的步骤：

第一步：注册百度用户。https://passport.baidu.com/?reg&tpl=mn

说明：用户名最好用汉字，最好和你的企业或者产品一样，起码要相近或者包含。比如你是厦门欣欣旅行社，主要做厦门地接业务，那就就可以用“厦门欣欣旅行社”做空间名，如果是面现同行的博客也可以叫“厦门地接”，面向游客的可以叫“厦门旅游”如果这些被注册了，那你也要选择和这个相关的关键字

第二步：开通百度空间。

1.空间名是自己起，而且不存在被注册的问题，一定要用你的企业或者产品的核心关键字

2.空间介绍用和主关键词相关的几个热门单词

3.模版要稍微改一下，去掉像相册之类，可以添加一些自定义模版，内容和你的企业或者产品相关。

第三步：添加文章。从你的网站电中选取比较热门的线路，或者是一些高质量的旅游文章文章发到空间

4)如何利用百度空间引导流量到你的网店呢?

1.利用文章来引导流量：一种是发布整篇文章，文章后面加上来源网站的链接。

另外一种发一部分文章内容，然后就用省略号点点点，后面是“阅读全文”“查看更多”之类的文字

加上来源链接引导到你的网站。

2.利用百度空间的友情链接，做下自己站点友情链接，链接标题可以用关键字来起。

3.利用图片来引导流量:在文章里搭配一些好图，然后给这些图片带链接，一点图片就打开你的网站

5.)想做好百度空间推广，以下几点要做好。

1.用户名和空间介绍。

2.文章选材很重要，3.空间页面风格既要漂亮，更要大方。

4.链接的到合理安排。

5.多注册几个空间，多发布文章，然后还要相互做链接，留言。四：博客推广法

所谓“博客推广法”就是博客网站开通博客，发布文章以及和博友互动等形式来宣传网店和旅游产品。

其实百度空间宣传法也属于“博客推广”。

具体方法：

1.注册会员：到博客网站注册会员,欣欣旅游网建议广大会员建博客首选新浪博客，和讯博客

这两个站的博客在seo方面表现良好。会员名和博客名优先选择和你的旅游产品相关的关键字

2.发布文章：文章内容好坏直接关系到推广的成败，所以要精挑细选。

可以是你的旅游线路的详细介绍，也可以是游记攻略之类的旅游知识

3.如何利用博客推广你的网点：

3.1利用文章来引导流量：一种是发布整篇文章，文章后面加上来源网站的链接。

另外一种发一部分文章内容，然后就用省略号点点点，后面是“阅读全文”“查看更多”之类的文字

加上来源链接引导到你的网站。

3.2.利用博客友情链接，做下自己站点友情链接，链接标题可以用关键字来起。

3.3利用图片来引导流量:在文章里搭配一些好图，然后给这些图片带链接，一点图片就打开你的网站

做博客推广的4个绝招

第1招：选对婆家

要开博客，首先必须选一个好的平台，欣欣旅游网推荐新浪博客、和讯博客和

百度空间，这三大博客人气旺，seo表现良好，其他平台还需要大家来摸索和分享。

第2招：宁精勿杂

博客吸引人主要是靠长期持久地推出新内容。如果博客开得太多，你无法一一照顾到。那么仅仅靠开博

时基本上没有起到任何效果，早就淹没在浩浩荡荡的博客大军中。贴的几篇文章，不可能对网店的宣传起到效果所以欣欣旅游网建议大家，宁可专心经营好一个博客，也不要为了贪多一口气开十几个博客而不去照顾

第3招：内容为王

内容要精不要杂：网店卖什么旅游产品，就选择产品周边的资讯和经验来做内容。

广告不要多：一篇文章，最多两处广告。不要把博客文章变成了广告文，否则浏览者会觉得你这个博客

就是一个广告栏而已。尽量原创，不要转载。

第4招：自我推销

其实博客本身也是需要宣传推广的，否则博客冷冷清清无人光顾，网店也就宣传不出去，最常用的方法就是在QQ签名或论坛签名里加上自己的博客地址，吸引网友们点击。还有既是和其他博友互动，去访问他们的空间，适当做些留言。

五、所谓友情链接推广法就是相互在站点放对方的链接达到推广的作用。

一。其作用：1.相互带流量给对方，这个作用有限。

2.让搜索引擎蜘蛛通过对方的网站爬到你的网站，来更新你的内容。

对方的网站权重越高，搜索引擎会认为他链接的网站权重也应该很高，通过这样的链接指向为你的网站在搜索引擎提升权重投票。权重高了你就会有好的排名。

这个才是友情链接最重要的作用。

二。具体做法：

一.自己和自己交换：就是在你的企业站点，博客，网店之间相互放链接。

二.找其他站点做链接，可以是你朋友的，也可以是不认识的。

尽量找旅游相关的站点做链接效果比较好。

三。做友情链接推广方法的时候应该注意什么?

1.尽量找pr高，收录正常，流量大的站点做友情链接，他的站点越多人访问对你的站点越有利。

2.友情链接的标题要起好，一定要在标题里出现你“企业”或者“产品”的名字。

网络推广常识：

1.什么是pr：，PR文是英Page Rank的缩写，意思是网页等级

pr是由 Google的两位创始人Larry Page 和 Sergey Brin 在斯坦福大学开发的衡量网页重要性的一个指标。

简单的说，你的网页导入链接越多，你的网页级别就越高。实际上网页A链接到网页B时，Google就认为网页A投了网页B一票。

网页B所得的票数越多，网页级别也就越高，也就是在Google眼里，网页B就越重要。

网页级别是从0至10，0是最低级别，10是最高级别。

2.什么是网站排名：一般所说的网站排名是指alexa排名，Alexa(www.feisuxs)是一家专门发布网站世界排名的网站。

3.如何查询网站排名：打开这个站点http://alexa.chinaz.com/，在输入框里输入你的站点，点查询就可以看到你的站点排名。

还可以查pr，查询搜索引擎收录情况。网店建设：旅行社如何在网站建立自己在网站

1、如何添加我的联系方式？

在会员资料版块，可以对会员资料进行联系方式的添加与修改。

一、添加联系方式：

1、点击：“修改联系信息”（图1），进入提交页面（图2）。

2、点击：“添加联系人”（图2），进入联系人信息提交页面（图3）。

添加联系人信息，然后“提交发布”，这样大家就可以找到您的联系方式跟您进行业务联系啦。

2、如何发布旅游路线，好让我的客户找到我？

一、点击左边菜单“产品管理”中的“线路发布”（图1）

二、进入线路发布列表页后，点击最右侧的”我要发布”（图2），准备进行线路的发布。

三、将图3与图4的表格填好，确认提交。

1.选择您要发布的旅游线路类型，如：本地、周边、国内。2.填写团号，如不填写会有系统自动生成 3.填写线路名称

4.选择出发地，默认为您现在的所在地。

5.选择旅游线路目的地，如果目的地为多个，则选择其中一个 6.选择出游天数

7.填写该线路的报价，如果价格未定，或者经常有变动也可不写。

8.填写发团日期，可以是具体的某一天，也可以是每周的星期几，如不填则为随时出团。

3、旅游线路中“行程安排”无法发布的解决办法！旅游线路中“行程安排”无法发布的主要原因是您的电脑设置了禁用JS，解决办法如下：

1、点击浏览器菜单中的“工具”，进入“Internet选项”：

2、点击“安全”，点击“默认级别”或者点击“自定义级别”，将其中的“java小程序脚本”和“活动脚本”设为“启用”。

3.删除IE临时文件：

在“Internet选项”常规选项卡

点删除所有脱机内容

4、网店“网站配置”详细操作说明

网站配置：此块为自定义您网店的顶部图片，有两种方式，一种为系统默认三张以供选择，您直接选择就OK。另外一种为您自定义图片，选择您自己设计好的宽度：760px，高度100px的图片点击“浏览”上传。图片支持JPG、GIF，为不影响网店打开的速度，不支持FLASH格式。

5、网店“友情链接”详细操作说明

友情链接：网店的友情链接，为了让更多人知道您的网店，建议您多与外界网店进行交换链接，这样百度等搜索引擎也会收录的更多，增加业务成交机会。操作方法：点击“我要发布”——输入链接标题——输入链接地址（注意地址不要写错）——提交发布。

修改方法：如果链接有误或者要删除，返回友情链接列表，选择网站，点击“修改”进行相应的修改。

**第四篇：个人seo网站推广工作总结**

工作总结 上周主要工作：

一、配合技术人员完成域名备案密码找回，域名的转出个，站内优化工作。

二、推广计划的安排，安排新人推广的工作，安排两个关键词铜川装修公司、直线光轴给新人做，并安排好相关的人员配合。

三、参加站长会议，做宣传，积累人脉。

四、百度推广和腾讯搜搜效果推广计划的安排和关键词的设置。

五、配合摄影人员拍照，上传一些照片到微博等宣传。

推广问题：

一、网站流量不稳定。

二、论坛是网站很重要的一部分，收录是个问题。

三、百度竞价、腾讯搜搜效果推广不是很明显，点击费用都能在预算之内，但是效果不是很明显。

本周计划：

一、继续选择关键词，完成关键词的合理配置。

二、继续做百度竞价、腾讯搜搜效果的评估，对竞价关键词的测试研究。

三、推广计划的重新调整，我的重点放在竞价上面，其他基本的推广方式交给下面的推广人员。

四、参加腾讯搜搜的一个会议，具体再做安排。

基本网络推广工作：

1.官方微博的每日更新，分为早中晚三篇以上，内容包括产品促销、搞笑图片、新闻类等。

2.官方博客六个每天更新一篇，包括产品促销介绍等。

3.邮件群发每周两次，包括促销活动介绍等。

4.短信群发，利用旺旺客户端保证注册会员每月收到短信类一次。

5.分类信息、黄页、论坛。

备注：自己的问题：看自己的总结越来越简洁，比起以前，我也明显感觉自己在退步。我好像越来越没有信心去做好，不知道怎么办。但感觉网站先要有流量，推广的最初目的就是吸引别人来看，要别人知道这个网站，进而产生流量。

**第五篇：个人seo网站推广工作总结**

工作总结

上周主要工作：

一、配合技术人员完成域名备案密码找回，域名的转出个，站内优化工作。

二、推广计划的安排，安排新人推广的工作，安排两个关键词铜川装修公司、直线光轴给

新人做，并安排好相关的人员配合。

三、参加站长会议，做宣传，积累人脉。

四、百度推广和腾讯搜搜效果推广计划的安排和关键词的设置。

五、配合摄影人员拍照，上传一些照片到微博等宣传。

推广问题：

一、网站流量不稳定。

二、论坛是网站很重要的一部分，收录是个问题。

三、百度竞价、腾讯搜搜效果推广不是很明显，点击费用都能在预算之内，但是效果不是很明显。

本周计划：

一、继续选择关键词，完成关键词的合理配置。

二、继续做百度竞价、腾讯搜搜效果的评估，对竞价关键词的测试研究。

三、推广计划的重新调整，我的重点放在竞价上面，其他基本的推广方式交给下面的推广人

员。

四、参加腾讯搜搜的一个会议，具体再做安排。

基本网络推广工作：

1.官方微博的每日更新，分为早中晚三篇以上，内容包括产品促销、搞笑图片、新闻类等。

2.官方博客六个每天更新一篇，包括产品促销介绍等。

3.邮件群发每周两次，包括促销活动介绍等。

4.短信群发，利用旺旺客户端保证注册会员每月收到短信类一次。

5.分类信息、黄页、论坛。

备注：自己的问题：看自己的总结越来越简洁，比起以前，我也明显感觉自己在退步。我好像越来越没有信心去做好，不知道怎么办。但感觉网站先要有流量，推广的最初目的就是吸引别人来看，要别人知道这个网站，进而产生流量。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找