

# 基于新媒体信息平台的营销管理应用分析

耿宏远

安徽财经大学, 中国·安徽 合肥 230000

**【摘要】**新媒体的发展在进入21世纪之后是非常迅猛的,建设新媒体信息平台,成为了社会发展的主流趋势,企业需要依靠新媒体的技术和大量的网络用户来进行业务的拓展和关系的维护,并且可以运用多媒体来进行品牌的推广,新媒体平台的流量可以为企业带来巨大的经济收益,因此,本文将针对新媒体信息平台的营销管理应用进行分析,进一步探讨新媒体平台的营销管理优点。

**【关键词】**新媒体; 营销管理; 信息平台

## 引言

新媒体信息平台上,微信作为新兴起的信息平台,可以满足人们的日常生活需求以及工作需求,企业可以通过微信平台来营销推广产品,并且微信可以做到及时沟通,有效回复。微信信息平台的兴起为企业发展提供了良性基础,微信作为一个短时间内兴起的平台,是有很高的研究价值的。

## 1 平台和企业营销管理应用分析

### 1.1 企业利用新媒体平台发展的走向

在过去主要是以实体营销为主,顾客的数量越多交易量也就越高,以往过去的营销模式使企业在人力以及财力上有很大程度的损耗。伴随着电商行业的兴起,企业需要主动谋求合作机会,与同行竞争,利用新媒体平台进行网络营销,争取增强客户与企业的粘性,为客户提供满意的服务,是现阶段在新媒体营销过程中最需要注意的地方。各大企业都会策划出新的营销策略,用于网络营销中。有的企业会利用降低价格的方式来争取客户或者是不降价但是多送赠品的方式来吸引客户,使客户对企业的忠诚度进一步提高,并且这种方式会吸引来更多的客户,形成客户的积累,客户越多企业的影响力就越大企业的势头也就更猛。

通过调查可以发现,网络营销的方式可以增强客户与商家的亲密度,并且网络营销改变了传统实体营销的方式,使营销不再受地点的约束,最重要的一点是,网络营销能够为企业减少大量人力、物力的不必要消耗,并且能够提升商业决策的实施效率,可以为不同的客户群体提供针对性服务,增强客户的满意度。

利用新媒体进行营销是最近几年新兴起的一种方式,比如说,2011年腾讯平台推出的微信,虽然微信占的内存小,但是功能非常强大,微信能够实现视频、音频以及图片和文字的实时传播,目前微信已经成为了手机用户的主要传播平台,基于此很多企业开始尝试利用微信来进行产品营销,微信账号对用户个人信息以及用户个性的把握是很精准的,让企业能够更好的与客户进行友好交流,微信平台的数据库是非常厉害的,企业能够通过微信平台进行一对多的群体宣传,也可以实现一对一的精准营销,微信平台可以说是当前新媒体平台营销中最具潜力的应用方法之一<sup>[1]</sup>。

### 1.2 利用微信平台进行营销的优势

微信平台可以帮助我们对市场进行分析,并且通过对市场的分析可以深入市场找寻目标消费群体,通过调查分析,让企业在微信平台上能够实现营销目标,微信整体的营销手段种类是非常繁多的,比如我们可以利用声音来进行回复,也可以以文字的形式来进行回复等等,都是可以实现客户与企业之间良好交流的。

利用微信平台进行营销有以下几点优势:

首先,微信平台具有个性化服务优势,商家可以根据客户在网络平台上的购买和浏览记录来锁定客户的喜好,可以针对调查结果对客户进行针对性消息推送,迎合客户的购买需求,吸引客户主动消费。

其次,微信平台可以进行便捷式的交流互动,可以及时了解客户需求,快速反馈客户所需信息,在这一过程中,客户的惊喜

感也会逐渐提升,对提高企业产品本身的价值也是有帮助的。

再次,微信平台的营销是非常方便的,微信营销不在乎时间和地点,客户可以随时随地利用手机进行购物,并且利用手机的APP来进行账单支付,享受微信平台为我们带来的便利。

最后,利用微信平台进行营销,可以大量节约宣传成本,微信平台不需要像传统平台那样进行地推式宣传,微信平台的营销传播方式种类非常繁多,信息可以实现跨时间、跨地域飞速传播,并且传播的成本低、效率高,因为利用微信平台来进行营销,可以降低很多运营成本,节约了店铺的租金,以及为我们减轻了库存的压力,也为消费者节约了宝贵的时间和交易成本<sup>[2]</sup>。

利用微信平台进行营销,给商家带来了更多真实的反馈,微信平台具有良好的互动性,让客户能够体验到产品的生产营销流程,客户在购买产品后,会第一时间对产品的效果在平台上进行反馈,商家就可以利用这些反馈信息来进行产品的改善,然后进一步对客户进行营销,加固与客户之间的关系,为客户提供非常好的购物体验。

## 2 利用新媒体平台进行营销管理的主要模式

企业可以通过微信平台来进行产品的介绍及产品的销售,当然在危急时刻也可以利用企业微信来进行公关,与客户的互动要实时进行,企业也可以通过微信对用户浏览的信息进行准确的调研分析,明确客户群体和产品销售的方向,传播良好的企业文化,为企业树立正面良好的形象。微信平台是企业的网络入口,它能够同时的管理着企业成百上千万的客户,这是过往传统营销方式,没有办法达到的,利用企业微信来进行企业的运营,可以最大程度的降低成本,所以目前很多企业都会借助微信平台来开设自助和人工服务,借助这种多媒体方式来开展网络活动。当然企业也要遵守微信平台的运营规则,对自身营销的产品要有品质的保障,并针对产品特点进行营销,营销的方式是不同的,那么在营销管理上也应该进行多元化管理<sup>[3]</sup>。

服务型营销模式主要是能够为消费者提供便利的就近生活平台,并且能够为会员和回头客解决切实存在的问题,查看微信数据库的操作更为简单便捷,也能够及时锁定消费群体,我们可以利用微信公众平台来进行电子会员卡的发放,积累大量潜在消费群体。

服务型销售模式适用于各个领域,例如医院,就可以运用服务型营销模式来进行工作,因为从营销的分散程度来看,微信平台能够帮助患者来进行分析,让其接受更适合于他们的服务项目,扩大认知范围,节约时间。像一些养生类的机构,就可以利用微信平台进行长期的消息推送,提高自己的出现率,让客户在长期的潜移默化的影响下来进行咨询,提高自身咨询量。当然我们也可以推出一些活动,比如说让客户进行转发,然后规定到达一定的点赞数量后,就可以免费的为其做一些项目,让客户能够积极为我们宣传,进而扩大我们的宣传范围,使我们的企业影响力不断扩大,以此来招揽更大规模的客户,当然在这一模式下,我们也会对客户进行不断的筛选,最终留下精准客户群,这

些客户对企业的忠诚度也会非常的高<sup>[4]</sup>。

### 3 新媒体信息平台营销管理应用

通过扩大新媒体信息平台的用户数量可以提高企业的知名度,从而使平台每天的交易流水提高。利用新媒体的独特传播方式以及传播渠道,可以对产品进行宣传,媒体平台可以将要销售的产品进行文字的介绍以及图片的展示,然后根据用户每天搜索的关键词来向有意向的用户进行产品信息的推送,当然不要忘记向粉丝推送,以这种方式来达到商品宣传的目的<sup>[5]</sup>。

当然新媒体平台也会为商家进行不同的分类,比如说销量最高的、好评率最高的、搜索次数最多的,新媒体平台可以针对这些细节来制定一系列的营销活动,拓展企业的营销空间,赢得更多的客户,根据不同用户的等级为其制定不同的优惠活动,给用户最大的体验感,使客户群体稳定。

在一些网购平台上,每一位商家都是可以看到自己产品点击量及浏览量的,商家可以根据自己所看到的信息来进行营销策略的制定,用户也可以看到这一产品的月销售量以及他人对产品质量的评价,用户可以根据这些信息来决定是否购买这一产品,新媒体的平台也可以以同样的方式,来进行产品的推广,为商家以及用户提供及时反馈<sup>[6]</sup>。

### 4 结束语

总而言之,新媒体应用平台的发展带来了新的营销模式,而新媒体营销也应该在企业的管理中占重要部分。这类管理模式

要直接表现为现代化的营销管理方式,想要使新媒体应用平台营销得到最大的发展,管理者最重要的就是做到以广大用户的实际需求为主体,为消费者提供最便捷的购物方式,同时获得最好的购物体验。对于新媒体营销企业来说,需要对营销策略反复琢磨,把商品的选择权握在消费者手里,为消费者提供更多实物作为参考,不能只关注销售量,而且要关注销售质量。做到最好的安排,使新媒体营销在市场竞争中有一定的生存空间并持续成长下去。

### 参考文献:

- [1] 甘忆辛. 基于新媒体信息平台的营销管理应用分析[J]. 赤峰学院学报:自然科学版, 2017, 33(9): 3.
- [2] 胡璐瑶. 新媒体信息平台营销管理应用研究[J]. 2021(2016-6): 47-48.
- [3] 敖俊翔. 浅谈新媒体在企业市场营销中的运用[J]. 记者观察:下, 2019(4): 1.
- [4] 黄龙妍. 新媒体营销渠道现状与管理研究[J]. 现代营销(经营版), 2020, (12): 126-127.
- [5] 龚慧, 吴伊超. 自媒体营销下三亚网红高星级酒店经营管理中的问题分析[J]. 营销界, 2020, (13): 145-147.
- [6] 罗慧. 新媒体营销: 文化市场经营与管理专业的课程改革[J]. 深圳信息职业技术学院学报, 2019, 17(01): 34-37.