最新网站推广/新媒体引流方法大全

（线上篇）

新媒体发展历程 ---------- 3

一、利用微信群推广引流 ---------- 4

二、利用 QQ 群推广引流 ---------- 5

三、利用 QQ 空间推广引流 ---------- 7

四、QQ 兴趣部落，多种方式引流 ---------- 7

五、利用百度贴吧 打造口碑，实现被动引流 ---------- 7

六、利用百度搜索风云榜，借势获取流量 ---------- 8

七、利用百度文库，打造口碑，实现引流 ---------- 8

八、百度知道推广，软广告吸引流量 ---------- 9

九、百度网盘放置需求，获取精准粉丝 ---------- 9

十、百度经验推广，利用信任平台的优势 ---------- 9

十一、(二维码)图片上传到高权重网站，百度图片频道收录曝光引流 ---------- 9

十二、微博借力营销（免费方式） ---------- 10

十三、微博借力营销（付费方式） ---------- 10

十四、利用新浪微信站内搜索，主动找客户 ---------- 10

十五、让你的微博成为“精选”信息，让客户主动来找你 ---------- 10

十六、新浪微博粉丝通精准推广引流 ---------- 10

十七、第三方(知名)博客营销，获取细分流量 ---------- 10

十八、论坛社区发帖推广 ---------- 11

十九、查找论坛/社区 QQ 群，在群内推广 ---------- 11

二十、在高人气论坛直接打（付费）广告 ---------- 11

二十一、豆瓣推广，发布攻心热帖，利用豆邮引流 ---------- 11

二十二、视频网站推广引流，病毒视频吸引精准目标用户---------- 11
二十三、微电影，视觉营销，生动推广品牌 ---------- 12
二十四、秒拍、快手、微视等短视频分享社区，多账号相互关注引流 ---------- 12
二十五、利用电影网中的影片评论，吸引用户添加微信/浏览网站 ---------- 12
二十六、SEO（搜索引擎优化）引流 ---------- 13
二十七、SEM（搜索引擎竞价）引流 ---------- 13
二十八、网盟推广 ---------- 13
二十九、超级广告平台推广 ---------- 13
三十、移动联盟广告推广 ---------- 13
三十一、流量交换联盟推广 ---------- 13
三十二、广告联盟推广 ---------- 13
三十三、群发短信 ---------- 13
三十四、电商引流 ---------- 13
三十五、挖掘目标用户邮箱地址，实现 EDM 引流 ---------- 13
三十六、网站/公众号排名推广法 ---------- 14
三十七、网址站/导航站推广 ---------- 14
三十八、互换频道推广---------- 14
三十九、客户端软件插件推广---------- 14
四十、威客网站发布任务推广---------- 14
四十一、分类信息推广---------- 14
四十二、预告推广（系列法）---------- 14
四十二、事件炒作 ---------- 14

四十三、壁纸/屏保推广 ---------- 15

四十五、昵称推广，视觉冲击 ---------- 15

四十六、利用流量统计工具推广 ---------- 15

四十七、收费资源免费推广 ---------- 15

四十八、免费资源推广法 ---------- 15

四十九、网页病毒推广 ---------- 15

五十、域名推广 ---------- 16

五十一、利用个人好友和朋友圈积累原始粉丝 ---------- 16

五十二、活动+线下推广，采用微现场、现场送礼、送红包等吸引关注 ---------- 16

五十三、提供有实用价值的，并且好玩的程序和功能以吸引关注 ---------- 16

五十四、1+N 公众号互推模式 ---------- 16

五十五、微信群或微课程（语音/视频直播）分享，一对多推广，快速有效转化 ---- 16

五十六、软文推广 ---------- 17

五十七、广告主推广 ---------- 18

五十八、朋友圈广告 ---------- 18

五十九、草根大号直推 ---------- 19

六十、分销商城佣金模式 ---------- 19

六十一、自媒体推广，流量倒流回网站/微信公众号 ---------- 20

新媒体发展历程：

2002 年，门户网站成熟，逐渐革了传统媒体的命，资讯网站就是新媒体；

2005 年，web2.0 社区成熟，貌似革了门户网站的命，论坛就是新媒体；

2007 年，博客应用达到巅峰，似乎又革了论坛的命，新浪、网易、搜狐等平台博客代表了新媒体；

2009 年，SNS 社交网站达到巅峰，革了博客的命，开心网、人人网代表了新媒体；

2011 年，微博火的不行不行的，彻底革了 SNS 的命，微博运营就是新媒体运营；

2013 年，微信全民普及，干掉了貌似不可一世的微博，微信 = 新媒体。

在大众追逐最新潮流的同时，我却对那些留下了青春和汗水的老平台始终不离不弃，厮守至今，因为我是一个有情怀的老人。

不过呢，时代在发展，历史在前进。老平台还在，但应用模式亦在不断变化，所以我们的玩法需要与时俱进，不断升级变化（只会玩情怀那是装逼，哈哈）。

本文陈述内容，都是风干货，几乎涵盖了现在所有可用的网络推广/新媒体引流的渠道和方法，并且都是经过检验，在新的互联网环境下行之有效的方法。

每一种方法，如果你能玩到极致，都会给你带来巨大的收益，就看你有没有一颗匠人的心，认真去研究实践了。

一、利用微信群推广引流

1、找群并加群

- 通过好友被动加入微信群。
- 独自创建微信群。
- 微博上搜索，如“微信群二维码 XX 关键词”，可以找到大量的微信群二维码。
- 搜索引擎，直接百度搜索“微信群二维码”，进入百度图片。
- 微信群互换，快速扩增微信群数量

- 原理：别人拉我进他的群，我拉他进我的群。
- 方法：
  - 先准备几个比较老的微信账号

查找互换资源，在百度搜索“微信群互换”，会看见大量的有换群需求的信息，里面有专业的微信群互换平台。

自己发帖，比如“留下你的微信号，我有微信群 600 个，资源互换”；

在微信群里发布信息“有谁需要互换微信群，可以找我私聊”。

注意问题：一个账号加群过多，有可能被封号

2、微信群粉丝维护及公众号推广

- 在微信群里，如果谁遇到问题，你可以随时帮助解答，并且把微信(公众号)二维码（或名片）发给大家，告诉大家，很多问题可以在公众号里得到答案。
- 玩转红包，高效提升关注量。如“抢到最大红包的将获得快递大礼包一盒，前提是先关注公众号”，土豪的玩法。
- 积极融入微信群，打造自明星或口碑，主动添加目标客户并分享公众号名片。

3、微信群推广

- 自己组建的微信群，把群的二维码上传到百度图片、搜狗图片、好搜图片等平台；
- 到高权重的网站发布短文案，配上微信群二维码，比如新浪博客等。

- 设置好图片的标签、标题，这样可以快速让图片被搜索引擎收录，别人搜索相关关键词时，会大大提高微信群二维码的曝光度，并且客户的精准度也有保证。

- 付费购买微信群网站广告位置，提高微信群曝光度，被动加人。

  百度搜索“微信群”、“微信群二维码”等关键词，会出现大量相关网站，收集好排名靠前的相关网站即可。

二、利用 QQ 群推广引流

1、加群

利用老号、大号加群，在人群活跃期加群，一个号一天最多加 10 个群。

2、打造在 QQ 群的影响力，提高主动加群好友的通过率。

- 拉拢群主
- 提供有用的价值
- 在自己空间发表相应日志

3、加 QQ 群内好友，私聊推荐关注

加了高质量的群，一个一个去私聊，从早到晚不停地跟群里的人私聊，效果好过群发。

注意事项：

- 进入一个新群的时候，不要急着加好友，先和大家互动几天，根据群特征有针对性参与讨论，发一些娱乐性内容，混个脸熟，然后再一个一个的私聊或加好友，切记不要直接在群里发广告；
- 当群里有人说话时，积极回复，然后加好友，通过率很高；
- 偶尔在群里分享你的公众号/网址（最好以软文的形式出现），不要太频繁；

- 在群里制造话题。

4、大批量创建热搜行业关键词的 QQ 群，设置进群先关注微信公众号。

只要来的，都是精准粉丝。

5、QQ 群互换、转让、购买

- 利用 QQ 查找功能，输入关键词，如“QQ 群互换”，可找到很多互换资源；
- QQ 群转让，更快速拥有别人的 QQ 群的方式。

  转让普通群的条件：

  - 接收方需是该群的成员；
  - 接收方是群主的好友，且加好友的期限大于 7 天；
  - 接收方没有超过创建群数量的上限。

  转让高级群的条件：

  - 接收方需是该群的成员；
  - 转让方有二代密保，并且回答问题正确；
  - 接收方是群主的好友，且加好友的期限大于 7 天

    （只限一代密保的情况）；
  - 接收方必须是会员并且有免费创建高级群的名额。

6、开通超级会员，使用 QQ 克隆，把别人的好友导入到我们的大号里，增加主推 QQ 好友量。

方法：

- 同行好友之间互换，比如你是做面膜的，他是做口红的。
- 找专业做 QQ 好友交换的人来做交易。

三、利用 QQ 空间

1、QQ 空间日志精准流量渠道，点赞、评论、转载、分享

- 在 QQ 空间发布用户感兴趣的文章，实现被动引流。

  注意细节：选择在阅读高峰时间段发布，比如上下班时间、晚上等。

- 根据目标群体，寻找相关 QQ 空间大号，进入其 QQ 空间，把这个空间里的每篇文章里面所有转载的、点赞的、分享的人都去加一遍。

- 直接在评论里发广告。

四、QQ 兴趣部落，多种方式引流

- 在部落里发布具有价值的动态；
- 抢位留言别人的动态；
- 跟部落的管理人员合作，让自己发布的动态成为精华帖子；
- 购买部落的广告位置；

五、利用百度贴吧 打造口碑，实现被动引流

1、百度贴吧流量来源说明

- 贴吧本身流量；
- 百度搜索流量；
- 贴吧首页巨大流量。

2、发帖注意细节

- 准备多种文案，在不同的贴吧发布。不要一个文案多个贴吧发布。

- 主帖不要带链接，可以去“坐沙发”带链接。
- 一个账号每天发的帖子控制在 3 条以内。
- 帖子内容具有信息传递的价值，内容投其所好。

3、百度贴吧推广层级

- 初级：跟帖发广告；
- 中级：大量（马甲）账号顶贴；
- 高级：申请吧主（干货分享）。

六、利用百度搜索风云榜，借势获取流量

第一步：到百度搜索风云榜收集热搜词，准备多篇文章（也可以是软文），在标题中插入热搜词，在文章首段添加三四个热搜的长尾关键词。

第二步：通过各种（资讯）平台将文章快速发布出去。

文章里可以留微信公众账号、联系方式等。

注意要点：快速执行，不要用两三天时间想个方案计划之类的，否则你还没做，热点就过去了。

七、利用百度文库，打造口碑，实现引流

第一，定位客户群体，定位产品关键词。

第二，创作高质量文档，要点如下：

- 文章标题吸引眼球，包含热搜关键词；
- 文章实用性高、相关性高；
- 文档格式条理清晰，排版优美；
- 无论是公众号、品牌名称还是其他带有广告性质的内容，植入的要足够软，切忌使用明显广告促销词、夸张词汇；

第三，提交

- 文档提交准确分类，撰写简介，提交关键词；

- 提交账号最好四级以上；
- 让文档有关注度和下载量，可以人工操作。

八、百度知道推广，软广告吸引流量

现在百度知道自问自答、留网址链接、联系方式、内容广告等方式，基本都被秒删。

那怎样利用百度知道推广是比较安全的呢？可参考下面的方法：

第一步：找到你的客户会搜的百度知道关键词；

第二步：找到搜索排名靠前的链接；

第三步：打开评论，在评论里植入你的软广告。

然后定期检查，如果广告被覆盖了就重新发布。

九、百度网盘放置需求，获取精准粉丝

第一步：公开分享百度网盘的干货资源；

第二步：去其他网站发布你的分享链接，如 360 网盘论坛、百度网盘论坛、51 网盘社区等。

十、百度经验推广，利用信任平台的优势

操作要点：利用产品长尾关键词去做 SEO 优化，内容的质量要高，原创文章。

如何提升通过率：

- 百度经验喜欢图文并茂、步骤详细的经验；
- 如果内容质量好、竞争小，有可能被评为优秀经验推送到百度经验首页；
- 让第三方（如万能的淘宝）发布百度经验，他们的通过率相对较高。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/477013023022006042