

地方门户网站推广 100 例

——网人科技

北京天下网人科技有限公司

地址：北京海淀区上地辉煌国际大厦 2 号楼 1916 室

邮编：100085

电话：010-59704606

网站：<http://www.wangren.net>

关注用户体验,打造满意服务!

网人科技,数十万地方生活门户网站的首选技术品牌

前言

到目前为止，站长们在将网站建设起来最重要的想法就是想着要如何营利。但是必须要提醒各位的是，没有做好网站的推广那么营利也是空想。所以要想营利之前就必须要做好网站的推广工作。以下是各个网站成功推广的案例。特整理让初期做站的站长做为参考和学习……

推广方式

1、QQ 群推广

同城 QQ 群现在已经很流行，所以加入很多 QQ 群做下或自己建几个专业群，然后再里面做点隐性广告（不过不能做得太让人反感了哦），这样基本都会得到一定的效果，QQ 群推广的好处就是可以快速见到效果。

2、诚恳的申请友情链接

友情链接的是网站推广中必不可少的一项，博客的留言本几乎每天都会收到友情链接的请求。寻找友情链接的方法也有很多种，在搜索引擎中就能找到很多。但只用了一种方法，那就是厚着脸皮直接找到相关网站直接留言、或者发 E-mail 申请链接。这样寻找的链接质量都比较高，大多数做好链接的网站都没有作弊现象，只是有点繁琐，并且很容易遭到别人的拒绝。

3、收藏友情链接法

大家也可以通过收藏夹形式及同同类网站进行友情链接来推广，目前比较好的收藏夹有 QQ 书签，百度收藏夹，好望角等等，这样一是可以提高自己站点的权限，二是可以带来部分流量，这种是单向链接，权值较低些，不可量多了，权值也就大了，而友情链接是双向链接，可权值也比较收藏夹高些。

4、软文推广，把文章发布到相关网站

紧接着又写了几篇文章，并很快的发布到站长网、站长站、红动论坛等一些和网站、设计相关的网站和论坛。需要你注意的是，博客针对的用户群是站长和网页设计师的博客，所

以会发布到这些网站，但希望你针对你的用户群发布到相关网站，别跑题了。第二天就有许多网站从这些网站转载、采集了这些文章。

5、把网站提交到导航站、目录站

大家都在说把网站提交到权重高的网址站，我也按照这样的方法做了，但效果很不明显，而且很难被收录，于是就换了个思路，把我的博客大量的提交到一些小的网址站，导航站。这样原因是很快就会被收录，并且还能直接联系到该站的站长。提交这些小网站并不能给你带来什么流量，但这却能让你结识很多站长。等我的博客权重提高之后再提交到一些大的导航站，就很容易被收录了。

6、一针见血的评论

我坚信，评论可以一针见血。原本是在看网易新闻的时候照搬的一句话，然后放到了博客评论框中，没想到效果却出人意料的好。渐渐的对留言和访问其他博客的评论都非常重视，很多时候，一句话就说到了人的心底，也让别人对我的印象非常深刻。对其他博客的多多互访评论也造就了我博客的每篇文章三位数的评论量，为什么那么多人会问博客有那么多评论，我想应该原因就在于此吧。

7、网络广告

无论站长们对网络广告的各种看法是好是坏，但是网络广告绝对是迅速推广地方网站的最有效、最快速的方式之一，而在选择网络广告方面只有两条路可以走，百度联盟和谷歌广告。由于这两家的广告覆盖面广，基本涵盖整个互联网，有利于地方网站快速的在本地市民有可能出现的地方面前进行展示。有人就会说了，那是有钱人做的事情，其实这要看你怎么设置了。

8、邮件和电话

很多站长天天想着怎么把网民吸引到自己的网站，但是却忽略了本地商家的重要地位，对于地方网站来说商家合作可以说是网站长期运营的生命线，所以细心收集本地的企业的邮箱，电话等联系方式，特别是邮箱，定期发一些和商家相关的网站宣传活动，而电话可以直接与商家进行合作联系。与企业保持沟通，同时可以很快的建立起来自己的本地企业联系目录。这个相当的重要。因为地方网站是一种线上线下结合宣传推广才有用的站。

9、网络品牌

很多站长在建立地方网站的时候总是喜欢用地方名字为网站名称，这是一种极其错误的做法，因为这样会让新用户无法有效的分别同名称网站，比如：福清网、福清论坛、北京网、上海网等等，这样很容易被淹没在众多网站当中。可以参看很多出名的地方网站的命名方式，比如：杭州 19 楼、大闽网等。所以站长在建立自己的地方网站时候一定要有自己特色的网

络品牌，不要搞的到处都是，福清网、福清在线、福清热线等，可以换成爱福清这样的不同名字，使得新老用户快速记得你的网站。而且即使没有使用地方名做网站也是可以获得百度排名的，只要你有权重，和名字无关。

10、网站优化法

对于网站优化，我相信各位都不陌生，因为无论在哪个国家，搜索引擎都用得比较火爆，如果你的网站不能从搜索引擎上进来流量的话，那么你的推广将是一大失败，比如在我们中国没有从百度和谷歌中来流量，那么你的站点就基本上没歌声了

11、论坛签名推广法

你去找一些比较有人气并且能使用超级链接签名的论坛注册一些会员，然后找好点的，有吸引力的文章发布上去，这时可以增加你的链接，也可以增加部分网站流量

12、贴吧问答法

也就是去一些如百度贴吧和百度知道类似的网站进行推广，但是发的时候不太广告太明显，否则人家马上给您删除了，去问题问题的时候建议找类似你网站内容的问题进行回答，这样带来的流量才比较有效，比较好的问题网站有百度知道、问问、QIHOO、YAHOO 知识等等

13、博客推广法

可以去一些大的博客网站建立一个博客，然后加入比较火爆的群里或者圈子里面，这时再去写或者是转载一些比较有吸引力的文章发布到自己的博客上面，但是你在发文章时不要忘记你是推广网站的，一定要在文章上面加入你自己的网站链接；

14、软件推广法

一是可以通过 QQ，MSN，旺旺等聊天软件推广，二是可以通过提供免费软件捆绑推广，不过这可能需要一定的成本或技术。

15、路口广告

做地方网站一定要大胆，一般的县级市都有自己的城市进口甚至高速路口，而这些路口地方一般都在郊区或者山口，没有什么建筑和商家，地段都比较宽阔。可以在树林边缘或者路口的绿化带挂上自己网站的宣传标语，比如：“**网—最专业的地方人才网站”等，由于城市的进出口是大多数市民的必进之路，所以可以获得相当可观的宣传效果。不要担心你的横幅，

一般那里是没人管的，而且即使被拿掉也损失不了多少。

16、活动广告

大多数网站在本地街头投放广告多是直接宣传自己的网站，其实这样的广告宣传方式效果非常差，没什么人会理你，除非你有钱进行长期投放。所以必须使用活动广告的形式吸引大家的眼球，比如：“春节秒杀活动——笔记本、手机、电视免费送，请登陆 www.***.com”，这样的标语不经常上网的人都会去找你的网站。可以有效的进行爆炸式的宣传推广，快速的让本地市民深入你的网站。

- 17、网站标题栏(Title)的内容优化**
- 18、网站内容页的标题添加**
- 19、添加并优化网站首页标签(META)**
- 20、登录各大搜索引擎**
- 21、登录网站目录系统**
- 22、建立网站所在行业的专业网站目录系统**
- 23、开设行业新闻频道**
- 24、开通网站论坛**
- 25、同业扩张**
- 26、利用网摘系统推广**
- 27、群发供求信息**
- 28、图片素材**
- 29、广告链宣传**
- 30、行业横向联营活动**
- 31、组织同业网盟**