

微信广告在农产品销售中的作用

——以舟山渔业产品销售为例

张超 汪邵赞¹

(浙江海洋大学 经济与管理学院, 浙江 舟山 31600)

【摘要】: 随着社会的进步,人类进入互联网信息时代,现代营销体系不断发展,微信广告在现代产品销售中的作用也越来越大,农产品的销售也需要依靠现代营销手段,线上线下销售,促使产量与销量双丰收。腾讯微信用户数量日益激增,而在电子商务的过程中,微信广告以一种优良的用户体验,逐渐成为国内广告市场中最具优势的广告商业平台。随着微信的快速发展,微信广告在广告行业也有着巨大的市场,势头迅猛。微信广告依赖于微信平台的技术支持,微信广告的低成本,以及微信广告的多样性。在新媒体时代背景下,微信广告有着独特的优势与价值,深入研究农产品在当今时代发展的微信营销模式,可以最大化开发农产品的价值。

【关键词】: 农产品 微信 广告 价值 营销模式

【中图分类号】 F224 **【文献标识码】** A

现代营销模式以电子商务为代表,进行线上线下销售,微信朋友圈中出现带有音频文字的广告信息即为微信广告。这类可以评论、点赞、转发的广告信息有着较强互动性,还能根据用户地域、使用习惯等因素进行智能投放。可以在最大空间内提高渔业产品的销售量,让用户更好地了解渔业产品。

1 微信广告在农业产品销售中的背景

随着互联网信息时代的到来,智能手机在中国市场的普及程度越来越高,智能手机的水平也越来越高。还有着实时通信、方便快捷等优势,人民对于手机的依赖性越发加深。其中,到2019年,腾讯微信用户已超过10亿人,也就是说,微信用户数量巨大。微信是一款具有实时通信功能的软件,可以实时传输图文信息、视频数据、视频聊天等相关功能。具有多样化功能的即时聊天APP,而且微信平台以免费独特优势迅速扩展农业市场,以扫一扫、小程序为代表的新功能更是蕴含着巨大的农业商业价值。自2012年8月推出微信公众平台以来,许多公司通过认证账户发布了产品和服务信息。他们已进入微信平台,并开展了微信扫码,小程序等活动。现如今微信平台已经成为国内巨大的广告市场,腾讯微信广告的商业模式的研究,对于开拓其农业各方面利益有着重大作用。

2 微信广告推广农产品的优点

微信作为一款实时通讯软件,能够在短短几年内拥有10亿用户,这说明它具有其他通信APP所不具备的功能与体验,以朋友圈、小程序为主的平台窗口,可以很好的融入每个人的生活之中,农产品的销售过程中,也需要有这样融入人们生活的广告系统形

作者简介: 张超(1997-),男,河北承德人,浙江海洋大学经济与管理学院学生,研究方向:行政管理。

基金项目: “2018年国家级大学生创新创业训练计划项目资助”(编号:201810340036)。

成,尤其是渔业产品,内陆地区城市人们了解较少,为了更好地让人们了解该商品的特点、优点,就需要通过系统化、整体化的微信广告来让更多的人详细了解其产品。具体来说,我们总结了以下几方面的优点:

2.1 “母体”腾讯公司的大力支持,扩大产品销售群体

像 QQ 一样,微信也是腾讯的通信软件。作为弟弟的微信的发展,当然离不开亲哥哥 QQ 的照顾,微信用户可以将 QQ 中的好友添加到微信中,同时,“表哥”手机通讯录也可以为微信添加好友,这样,在两位哥哥的帮助下,微信 APP 的使用者越来越多,在此形势下,微信广告的受众群体也不断增加,时至今日,它已经超过 10 亿,使得微信广告拥有更多的受众。所以,在微信广告中,渔业产品可以有更多的发展用户,遍布中国五湖四海。

2.2 微信本身功能强大,平台发展前景广阔

微信作为一款基本的免费通信应用,具有图像传输和音频交互等功能。这允许微信用户传达更多、更丰富的信息。随着微信 APP 的发展,微信朋友圈已经成为人们生活的一部分,很多人都是在自己生活零散的时间汇总刷微信朋友圈,而这种朋友圈实现了多个平台的互动,如 Android、IOS、Windows、塞班等手机系统,只要是现代智能手机,不管是哪个平台,只要下一个微信 APP,完全免费功能强大。这就需要经销商通过利用微信的优势,在微信朋友圈中让人们更好地了解其产品特性,在不断的广告中使其成为人们生活一部分,并不会因为它是广告而厌烦它。总之,微信平台功能的不断增加为农产品的销售提供了更为广阔的发展平台。

2.3 微信广告成本极低

微信朋友做广告,消除了纸质媒体草稿和电视商业音频草稿的资金成本;并且广告简单容易发送,传播方式简单,不用像纸质一样费时费力,简单传送到用户手机里;传输速度快,曝光率明显提高,商家的消费转化率提高;多种形式的广告,如音频、图形、APP 链接等。由于农产品本身较其他产品利润较低,有一个优质且成本低的广告宣传,有利于提高农产品利润。

3 创新理念和思路,优化新型营销方式

今天的社会是一个信息社会,媒体一直在影响着人们的生活。近些年,过年促销,天猫双十一等活动火热进行,无疑使人们耳中的广告越来越多、越来越杂,有时候,一些高强度的广告甚至会使人们心生厌烦。在这样的背景下,微信广告这种新型的广告投放方式就成为一种新型的销售渠道,弥补传统广告业的不足,创新广告理念。

3.1 打造信誉品牌

农产品销售在微信广告投放的同时,一定要注意诚实守信原则,赚钱不是一锤子买卖,想要长久发展,自身产品的质量一定要过硬。长久发展,打造信誉品牌。商家应尊重客户,了解客户需求,妥善安置微信广告,以优质的服务和优质的产品赢得客户。只有这样,消费者才能够对于本商品进行再推广,提高微信广告的传播面积。如果微信广告要长期发展,我们必须走可持续发展的道路。首先,商家必须优化微信广告,给用户更好的体感,其次广告投放适当,不对用户造成困扰,更重要的是增加自身实力,加强服务质量和产品质量的提高,提高品牌效应,实现双赢。

3.2 考量客户需求,精准营销

“客户有所需,商家有所应”这意味着农产品经销商应充分满足客户的需求,生产适销对路的产品,以求更好地发展。微信用户数量越来越多,人群种类越来越复杂,想要这样复杂的市场环境下脱颖而出,就要尽可能地满足每个用户的个性化需要。农产品如何更好的满足不同人的口味需求,这就需要商家通过用户微信的使用,如平时的交流与沟通以及朋友圈等相关信息的发表,

以此来了解用户需求。商家想要利用好微信这个平台,就要提高微信广告的精确性,通过精准服务,提高销售产量。

3.3 注重广告内容品质

在微信广告营销这种新的营销方式下,广告内容的优质是销售量的重要保障。微信要实现广告多元化,如何打造优化完善的广告满足用户的需求,就需要微信广告具有创新性、有独特的思想在其中,才能受到用户的追捧,并且主动扩散传播。所以,微信广告商应当在微信广告内容上费心思,将广告的新颖、奇特、出奇、吸引人作为微信销售的重要内容。在微信广告新奇的同时,不光使用户在愉悦中接受广告,更使用户对于产品有了深刻了解,甚至有了更多的情感触动,应主动传播微信广告,实现微信广告营销的最优化,价值最大化。

4 结语

在互联网信息时代,微信为人们带来了方便,即时的信息沟通,也为农产品的销售带来了巨大的广告和营销机会。微信 10 亿用户群和微信功能系统的不断完善,为微信广告的发展带来了巨大的优势,为农产品销售带来海量客户。在微信广告平台的运作过程中,要发挥微信平台的相关优势,全面分析广告营销策略,充分发挥微信广告的价值。在微信广告发展中应当结合农业发展的实际,农产品在微信广告推广时要注意打造品牌效应,按照用户所需进行精确营销,充分发挥微信平台的效应,不断扩大用户群体,实现微信广告促进微信营销的发展。总之,应在新媒体平台下加强微信广告,深入研究适应当代发展的农产品营销模式。最大程度发挥微信广告在农产品销售中的价值与作用,促进中国经济发展,促进人民生活水平提高,促进社会和谐,促进“中国梦”的实现。

参考文献:

- [1]李雪絮. 社交媒体广告的表现策略研究[J]. 浙江理工大学学报, 2013 (04).
- [2]管玉娟. 微信广告的投放及营销模式研究[J]. 传媒, 2015 (07).
- [3]才让卓玛. 2009 年新媒体与传统媒体发展研究综述[J]. 现代视听, 2010 (01).
- [4]张辛. 新媒体时代:报业前景与突破[J]. 中国记者, 2011 (04).