

微博如何进行淘宝客营销

如今微博和淘宝客都是比较热门的话题，我想没几个人不知道吧，现在更是有许多的淘宝客在利用微博进行营销，或许你对此还不太了解，下面笔者就和大家说一下应该如何用微博进行淘宝客营销吧。谈到微博，当然还是粉丝数最为关键，如果你没粉丝，没有人气，没人关注你，那么你放淘宝客也是无任何意义的。因此，想利用微博做淘宝客就必须先把粉丝人数给搞上来，定位好自己的内容之后，然后你就利用话题来推广你的内容和互动。

微博粉丝的增加你可以用微博营销工具注册很多个账号，如果你有N多个账号，那么每天关注100个人，那就是10万个，哪怕只有一小部分的人会反过来关注你，那么你也有不少的粉丝，这也就是为什么这么多人用很多个小号进行营销的原因，同时你还可以利用这些小号来发一些微博私信，来推荐你的主要微博账号，把粉丝数聚集到那一个上面。另外还有个最直接的方法，那就是刷粉丝，虽然不是完全有效的粉丝，但也是很可观的数目哦。

当你的粉丝人数够多之后，你可以利用一下微博的一些功能，如：微群，评论，转发，还有私信功能，相信我在此不说，大家也都知道这些该如何利用吧，如果你能利用好以上的这些功能，那么你低下的营销就会事半功倍了。

淘宝客一般会选择一些促销信息，虽然佣金低点，但也还是可以赚不少的哦，如果你利用微博，有百万粉丝的话，通过此微博做淘宝历史以来最疯狂的一次促销活动，每天带很多IP到淘宝客页面，虽然不能每个都成功，但转化率也还是相当惊人的。

其实想通过微博来做淘宝客无非也就是发布简单的信息然后加上广告内容，如：发布一个包包的信息然后加一个广告，然后都加一个URL，链接到淘宝客包包页面，这样的知识如果够吸引人，有实用价值，那么就会有很多人转播的，这样就可以让URL覆盖更多用户。

微博的发展才刚刚开始，刚才说过，经营微博其实跟经营网站有着一定相通的地方，也是内容为王的，只有好的内容才能吸引住粉丝，你的粉丝多了在你做淘宝客营销的时候也才能事半功倍。以上所说的如何用微博进行淘宝客营销的相关知识，希望对你有帮助。（文/阿顺）