

普度网络营销策划

Introduction of Pudu network marketing planning Co., Ltd

www.puding.com

目录

CONTENT

01 我们是谁

02 我们做什么

03 我们的优势

04 我们的客户



01

我们是谁

Who are we?

我们是谁

我们是第一批以正规公司方式进入网络营销策划行业的企业。

我们坚持“以目标为导向，以KPI为依据”的经营理念，打造“技术+创意+资源+执行=效果”的服务体系，为数百家企业提供了营销服务。

我们先后为东宝生物（300239）、智美体育（01661.HK）、青青稞酒（002646）、星网锐捷（002396）、周黑鸭（01458）等多家上市公司提供营销策划服务，并得到一致认可。

我们为APEC会议提供线上推广支持，得到APEC北京筹备委员会高度赞扬和认可，为此颁发纪念证书。





LOGO 与 文化



普度网络营销策划,以目标为导向,以网KPI为依据的网络营销策划服务机构。

专注

专业

近悦

利他



我们是谁

专业、专注、专一，我们致力于为客户创造最大的营销价值！

专业

网聚各垂直领域精英人才，数十位行业大咖的服务团队，为企业提供从战略输出到落地执行的专业营销服务。

专注

十年以上的网络营销实战经验，为企业量身定制专属营销策略。

专一

烧脑策划、非凡创意、严格执行，都只为了创造最大的营销价值。





成长足迹

Masa Maso
玛萨·玛索

ROI 1: 1.5

EONDI

0到千万的突破

PUDUING
百度网络营销

公司成立

阳光保险集团
Sunshine Insurance Group

千份转化



股票: 300239

首次将二维码
引入综艺节目

股票: 01661.HK

国内最大珠宝展
连续7年合作



青青棵酒 股票: 002646



EACHWAY
用设计改变生活

2008

2010

2012

2013

2014

2019

2018

2017

2016

2015

RUIGE®
瑞鸽光电 老牌影视监视器品牌

恒盛泵业
HENGSHENG PUMPS 咨询量提升44%



覆盖250所高校
150万学生

Yadu亚都 CYTS
中青旅



AUDIOFLY 澳洲耳机品牌

蓝信 安全移动工作平台

RSUPPORT 韩国远程控制
软件



股票: 01458

盈科律师事务所
YINGKE LAW FIRM

BEA 东亚银行

YUESAI

星网锐捷 股票: 002396
NEXHOME



我们的团队



技术

10年以上的技术团队，对各类平台的底层算法有着持续的研究和大量实操经验。



文案

经验丰富的专业文案团队，产生的内容既满足企业调性，又具有可传播性。



媒体

和主流媒体有着长期稳定的合作关系，具有独家媒介资源和主流媒体口碑优势。

02 我们做什么

What can we do?



口碑营销



搜索引擎营销



舆情压制



视频营销



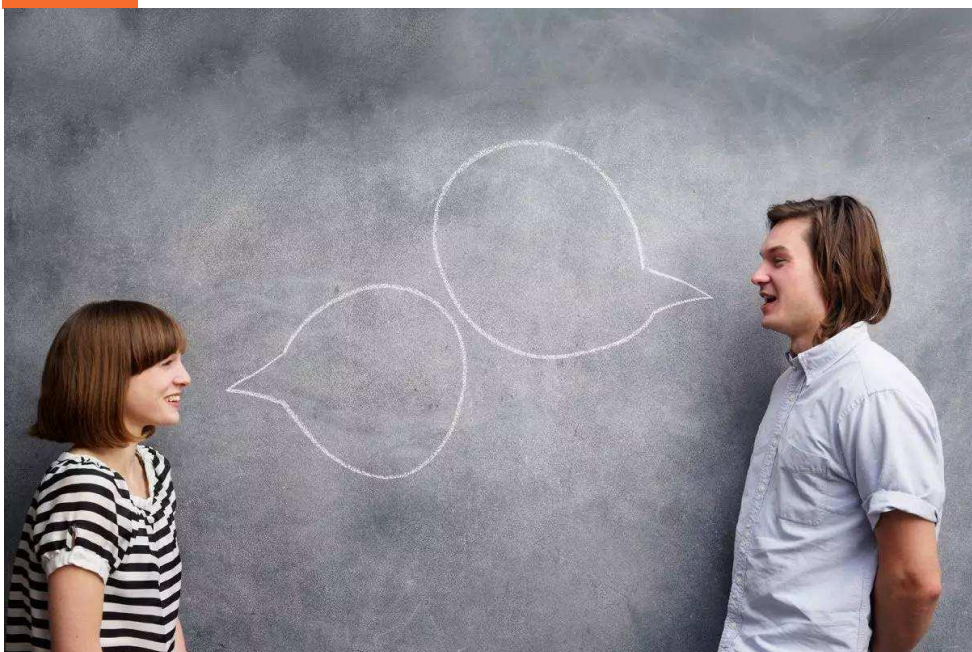
自媒体营销



整合营销



口碑营销



口碑营销是企业在调查市场需求的情况下，为消费者提供他们所需要的产品和服务，同时制定一定口碑推广计划，让消费者自动传播公司的产品和服务的良好评价，让人们通过口碑了解产品、树立品牌，最终达到企业销售产品和服务的目的。



互联网思维就是口碑为王

因为今天用户主要以口碑来选择产品

——《参与感》



搜索引擎口碑营销



01：塑造阶段

先有网站，优化网站，通过相关搜索上首页，让用户知晓

网站优化



02：维护阶段

舆情监测，舆情压制，优化正面，处理负面，让用户信任

舆情压制



03：提升阶段

竞品对比，合理搭配内容，提升内容的丰富性与权威度，让用户信赖

口碑优化



搜索引擎口碑营销

- 一级平台（权威性）
有一级平台的发布内容，如官媒、五大门户
- 垂直论坛（可信度）
行业垂直论坛的权威报道，如网贷之家
- 发布频率（活跃度）
内容更新，新闻发布频率最低一月一次



- 贴吧/BBS（参与性）
有百度贴吧、知道、论坛、文库等内容
- 自媒体（精准度）
自媒体的精准内容投放，引导舆论
- 内容丰富（多元化）
内容多元化，包含企业介绍，产品介绍，行业相关，客户讨论等



搜索引擎口碑营销

口碑营销策略

新闻优化

通过新闻进行正面公关竖立，通过关键词来影响搜索引擎结果，以及相关新闻源。

文库营销

文库权重比较高，可以迅速被搜索引擎收录而承认。是压制搜索结果的最好渠道。

经验营销

经验是第二权重战场，所以抢占这个入口也是非常重要的。

论坛贴吧

增加品牌关键词收录量，提高搜索曝光。

问答营销

用户搜索指定关键词时，知道专区出现相关内容，以提高信任度。

口碑优化

用户搜索指定关键词时，知道专区出现相关内容，以提高信任度。



搜索引擎口碑营销

口碑营销案例



优胜教育之前市场知名度低，产品市场占有率低，并存在竞争对手打击，品牌方需要急速推进该品牌在搜索引擎上的存在感。

项目背景



提升品牌在搜索引擎的美誉度、处理竞品针对的不良信息、提升百度指数，打造完美的品牌搜索引擎口碑

项目需求



搜索引擎上该品牌内容几乎没有、品牌词被竞品做了竞价排名、其他相关链接都是电商企业等灰色渠道排名、内容模块例如咨询、贴吧、知道、均没有该品牌内容。

项目难点



我方通过专业内容模块搭配、内容撰写、新闻优化等方式最终帮客户达到上述目的，前三页自然排名当中甲方信息占比达到50%，关键词百度指数上涨3倍

项目过程

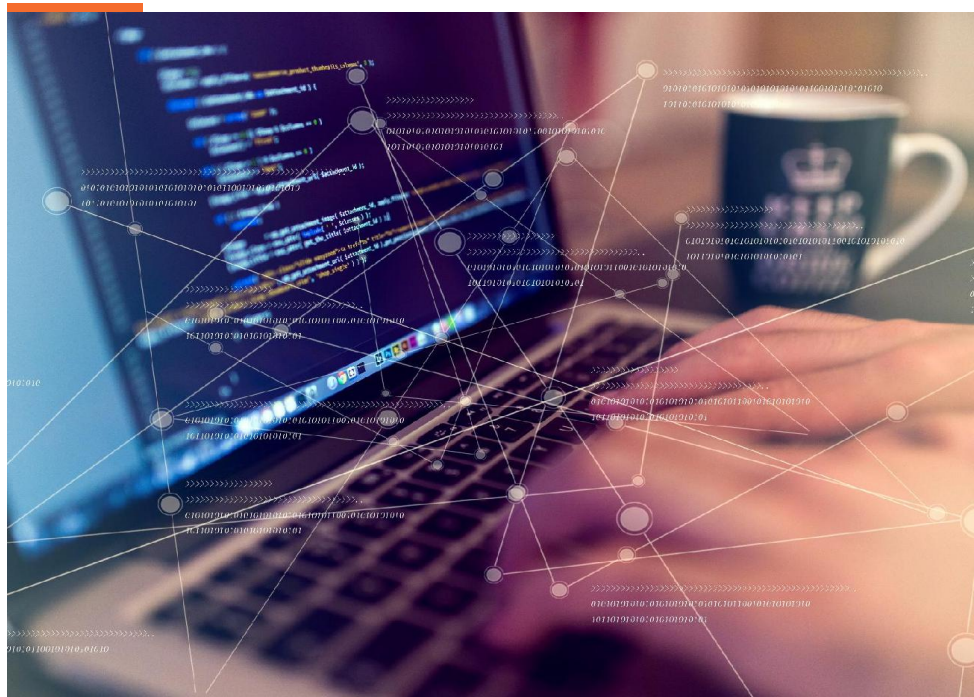


KPI提前一个季度达成、客户满意度高、考核量化透明！

项目亮点



搜索引擎优化



利用搜索引擎规则提高网站在有关搜索引擎的自然排名。其目的是为网站提供生态的自我营销解决方案，让其在行业内占据领先地位。从网站结构、内容建设方案、用户互动传播、页面角度进行合理规划，使网站相关信息对用户来说更具说服力，获得更多免费流量，以获得品牌收益。



搜索引擎优化

◆ 优点:

- ① 价格便宜
- ② 快速实现首页排名。
- ③ 精准营销

◆ 缺点:

- ① 首页后不稳定
- ② 词招不准可能效果全无
- ③ 对网站整体提升效果很一般

单词优化

整站优化

单词 +
整站优化

◆ 优点:

- ① 整站流量权重绝对提升
- ② 大批词上首页
- ③ 客户转化率更高

◆ 缺点:

- ① 首次支付金额略高
- ② 主词不一定立马上首页

◆ 优点:

- ① 整站流量权重提升更快
- ② 大批词上首页
- ③ 主词快速上首页
- ④ 客户一网打尽
- ⑤ 全方面效果都好

◆ 缺点:

- ① 格会更贵一些

普度营销建议：想要达到最佳效果，尽量选择做整站，或者选择做整站 + 单词优化！



搜索引擎优化

我们的处理策略





搜索引擎优化

百度关键词



某客户网站PC端做整站优化，在3个月内关键词排名稳步上升。

客户网站PC端优化

移动趋势

7天 30天 3个月

排名	前10名	前20名	前30名	前40名	前50名
关键词数量	2,371 ↑	3,653 ↑	4,906 ↑	6,286 ↑	7,666 ↑

某客户网站移动端做整站优化，在3个月内关键词排名稳步上升。

客户网站移动端优化



輿情压制

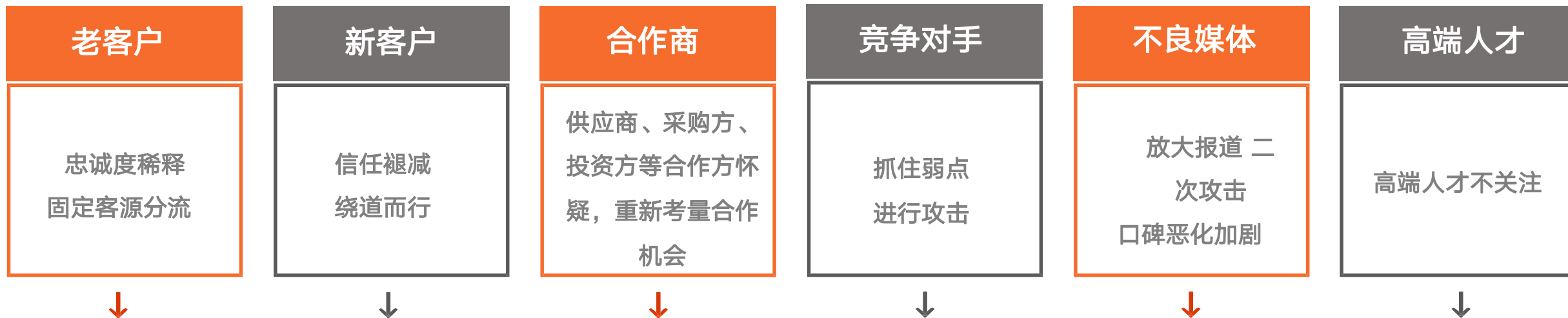


利用搜索引擎排名技术，将正面的文章优化上去，对负面信息进行排挤稀释，根据网民对搜索引擎的使用习惯进行有效的处理，从而减少通过搜索引擎所带来的曝光率。



輿情压制

负面輿情对于企业口碑的影响



輿情发现，輿情压制控制是每个企业的必要手段。



舆情压制

舆情压制的服务内容

负面评估的维度：

- ✓ 索引量
- ✓ 前三页的负面数量
- ✓ 负面所在的发布平台级别
- ✓ 发布的内容
- ✓ 发布时间
- ✓ 转载的频率

根据以上维度进行全面的网络评估，以便于指定更精准高效的处理方法和KPI。

成立专案组

- ✓ 7*24*365全方位监控
- ✓ 专人专项对接，定期提供 周报、月报、季度报服务



负面处理的内容：

- ✓ 百度快照的负面处理
- ✓ 相关搜索和下拉联想的负面处理
- ✓ 突发负面处理

售后保障

- ✓ 全方位监控，在达到预期KPI后，将网络状态持续维护至最佳状态；
- ✓ 新增负面在20个工作日内处理！



舆情压制

我们的处理策略



发布策略

发布一般针对行业主要论坛或者自媒体进行集中覆盖，以备有负面之时，能够让正面占住用户视野。



投诉策略

利用人工或软件自动投诉（我们有专门的投诉程序每天批量投诉提高投诉概率）。



站群策略

根据关键词建站，大部分负面词几乎都是内页，而如果有一批顶级域名用来占位会更加好而且更加稳定。



替换策略



某站点出现负面，我们可针对该站点的有关正面优化顶置替换该站点负面（同一关键词同一站点很难在前面同时展现多篇内容）

外链策略



我们有上百个资源站每个站可提供上万个外链；可针对优质信息挂外链+技术优化（上首页的概率超过70%以上）

K排名



采用逆算法优化负面，导致负面被降权下沉。



五粮液舆情监控案例

核心目标

通过对全网数据及APP定向监测，实时反馈客户危机信息，舆论走向，帮助客户制定公关目标，维护品牌形象

执行阶段

我们根据客户所属行业和品牌关键词，帮助客户在品牌词、行业词方面进行拓展，同时针对危机高发次，进行重点监控。通过实时预警，第一时间向企业推送新增危机，大大提高市场部工作效率，有效制止危机扩散，维持品牌形象。

02

01

项目背景

五粮液作为中国最著名的白酒之一，每日相关资讯较多。客户需要对目前的舆情数据进行汇总、判定和分析，让舆情数据可视化、可渗透化，帮助客户进行相关决策。

03

难点及挑战

在最短时间内将系统调至客户想要监测的维度，完全契合客户所需掌握舆情的需求，舆情属性判定准确率高达99%

04

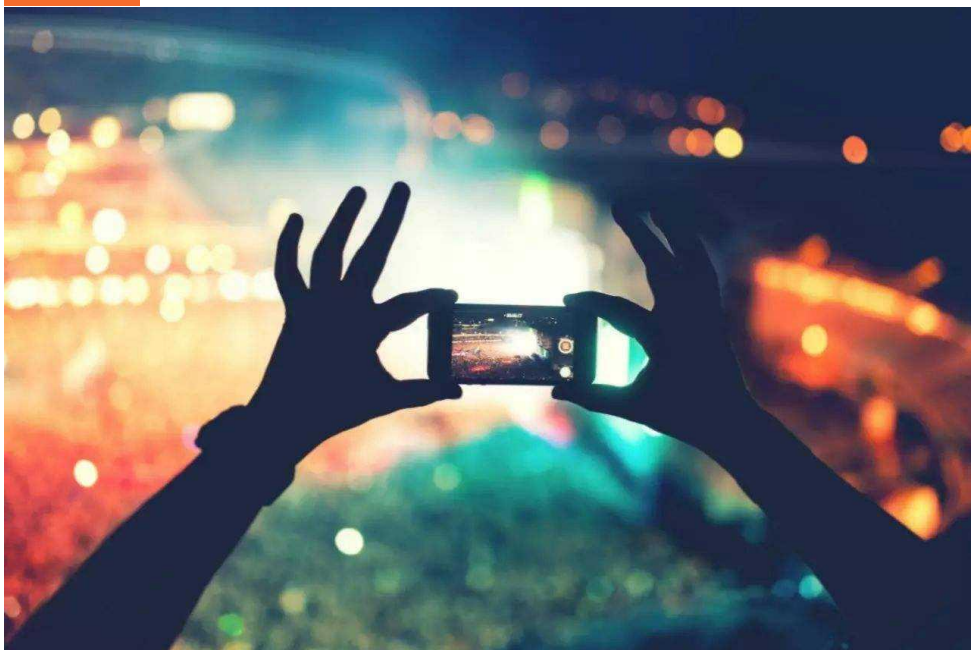
05

项目效果

累计帮助客户监测平台10w+，监测数据50000+，成功监测预警危机事件2次，及时帮助客户阻止危机扩散



视频营销



视频营销是指主要基于视频网站为核心的网络平台，以内容为核心、创意为导向，利用精细策划的视频内容实现产品营销与品牌传播的目的；是“视频”和“互联网”结合，具备二者的优点；具有电视短片的优点如感染力强、形式内容多样、创意新颖等，又有互联网营销的优势如互动性、主动传播性、传播速度快、成本低廉等；



视频营销

视频平台月活跃用户数

 爱奇艺
悦 享 品 质 5.65亿

 腾讯视频
不 负 好 时 光 4.89亿

 优酷
世 界 都 在 看 4.29亿

 芒果tv 1.16亿

 bilibili 1.28亿

 咪咕视频
让 生 活 更 有 戏 1亿+

2019年上半年短视频行业相关数据

用户规模 8.5亿+

启动次数/日 27亿次+

使用时长/日 3亿小时

抖音月活用户数 6.48亿

头部主播粉丝数 5000万+

快手月活用户数 3亿+

2018年9月直播APP月活用户数

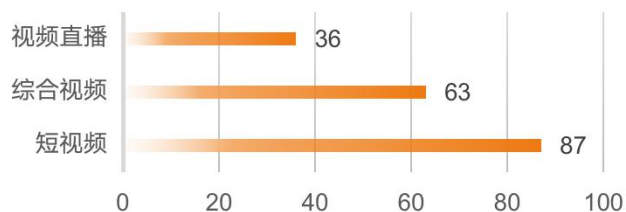
 斗鱼
DOUYU.COM 7664.88万

 YY.COM 6267.62万

 花椒直播 2600万+

 虎牙直播
HUYA.COM 1500万+

2018年视频用户日均使用时长（分钟）





视频营销——视频平台



创意策划

通过分析品牌特点与目标人群，结合网络流行元素进行视频创意规划，设计视频创意点



视频制作

专业的视频制作团队进行创意视频的拍摄、剪辑及效果处理，形成具有病毒传播力的视频



视频维护

在高人气的视频网站进行发布、维护，并通过优质的视频网站资源进行曝光，覆盖主流阵地



视频炒作

通过话题炒作、事件炒作、活动炒作等方式，借助自媒体平台，打造视频传播矩阵，扩大视频影响力

视频营销——短视频营销

为什么要做短视频营销？

传统平台
营销路径

Attention
1.0 注意



Interest
2.0 兴趣



Desire
3.0 欲望



Action
4.0 行动

短视频平台
营销路径

Awareness
2.5 触达



Action
4.0 行动

沉浸感 直观性 兴趣推荐

深度互动 直接转化

更短的营销链路，更直接的营销效果

视频营销——短视频营销

人员成本高

文案/ 剧本/ 剪辑/ 特效/ 摄影/
运营等，人工成本高的同时也
难招，同时人员不够稳定

技术门槛高

自招人员无法做到专业达
标，缺乏专业的短视频运
营及网络营销的概念

不了解平台规则

平台规则不了解，视频运
营无效果

无流量转化

耗时耗力打造的IP和
策划方案无任何转化

无持续效果

无论怎么努力都无法
保证效果的持续，吃
力不讨好

企业面临的问题

Problems encountered by enterprises

视频营销——短视频营销





视频营销——直播营销

直播营销优势

01

激发用户参与感

直播营销让用户有更多的参与感，让用户深入的了解企业、产品的来龙去脉

建立品牌情感

作为一个和用户面对面的平台，更容易营造粉丝的归属感，增强粉丝对品牌的情感和粘性

03

诱发从众心理

吃瓜群众总是聚焦于热点周围，喜欢群体性吐槽，这是从众心理的表现。直播营销可以恰当的利用这种心理，增加大众对品牌的认同感

02

直播营销成本低

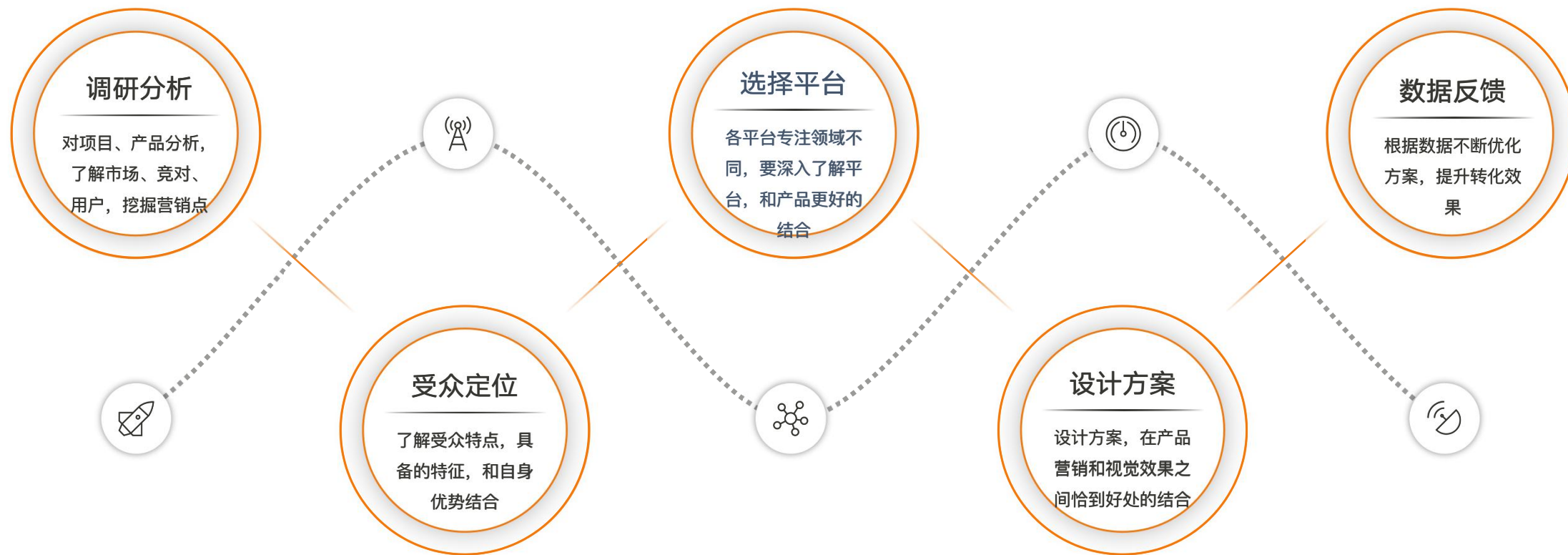
视频直播设备要求低，总体投入不高，传输过程均在网络上进行，成本非常低。

04



视频营销——直播营销

普度直播营销流程





视频营销——直播营销

普度优势





视频营销案例

-01-

作为国内三大珠宝展之一，中国国际珠宝展已连续举办多届，主办方希望借助新媒体方式给更多年轻的用户带来新的体验，为国内珠宝企业探索新营销方式

-03-

围绕母亲节、品牌日进行策划，和主播充分沟通，依据主播风格合理安排直播内容和互动环节；依靠主播能量，在正式直播前通过微博、微信充分预热，直播视频同步微博直播；对品牌方多次起到好处的露出。



-02-

将珠宝展更有情感的传递给网民，吸引更多网民入场参观；将品牌故事、品牌内涵更有温度的传递给用户；通过新营销方式吸引、鼓励更多厂商参展；带动珠宝展现场销售。

-04-

直播视频总观看量2848万，点赞885.2万人次，微博视频直播、转播观看量破750万+人次，视频平台光看量超过40000+，现场单笔最大成交额1600万



视频营销案例





自媒体营销

新内容
NEW INNOVATION
NEW 新商业
COMMERCE

自媒体营销亦有称社会化营销，是利用社会化网络，短视频，微博，微信，今日头条，百度、搜狐、凤凰、UC等平台，在线社区，博客，百科，贴吧，媒体开放平台或者其他互联网协作平台媒体来进行营销，公共关系和客户服务维护开拓的一种方式。又称自媒体营销、社交媒体营销、社交媒体整合营销、大众弱关系营销。



自媒体营销——微博

微博优势



社交大数据

每月1.98亿用户活跃在微
博上，每天8900万活跃用
户浏览微博，可触达的注
册用户超过6亿



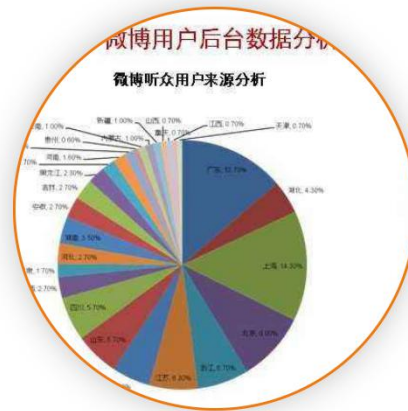
精准传播

支持年龄、性别、地域、
兴趣等多维度组合定位，
通过大数据精准识别目标
用户，答复提高广告转化
率



优质服务

覆盖超过10亿粉丝，专业
的数据分析，为广告主提
供高质量的投放资源及营
销策略



效果反馈

基于多维度的数据效果检
测、数据分析实时反馈，
让每一次投放有据可依



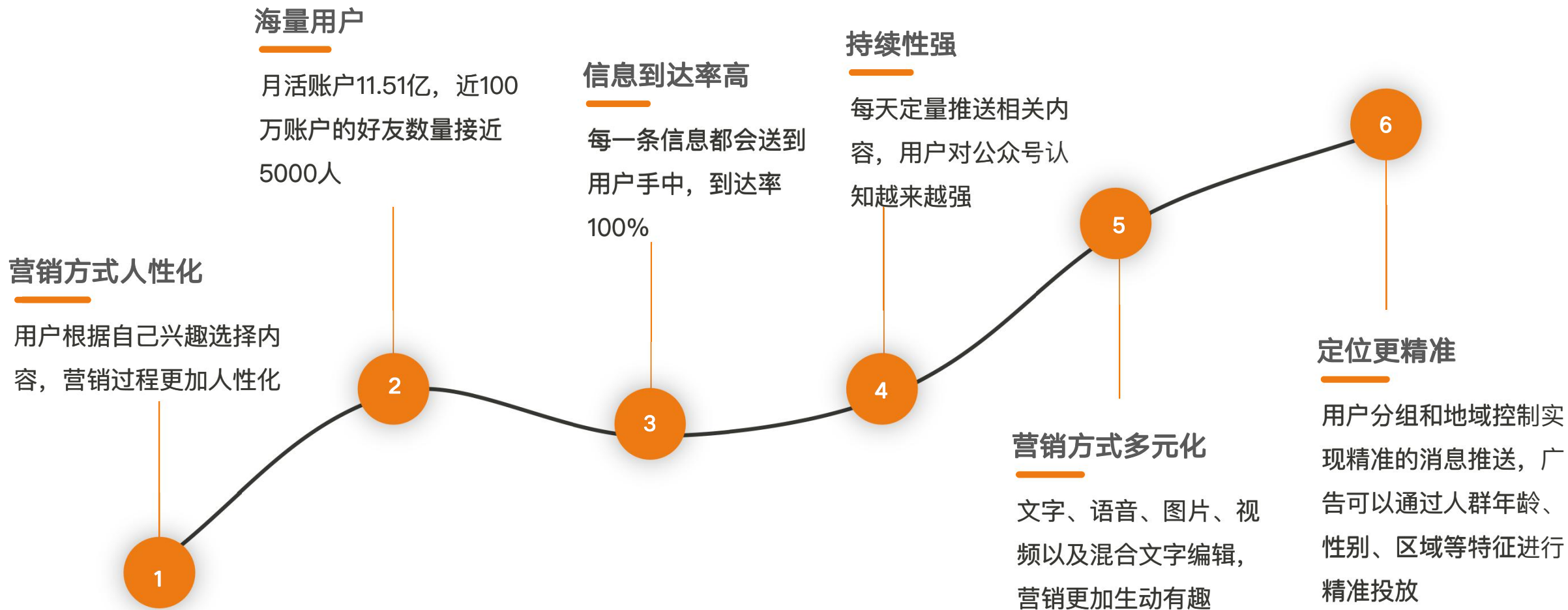
自媒体营销——微博





自媒体营销——微信

微信优势





自媒体营销——微信

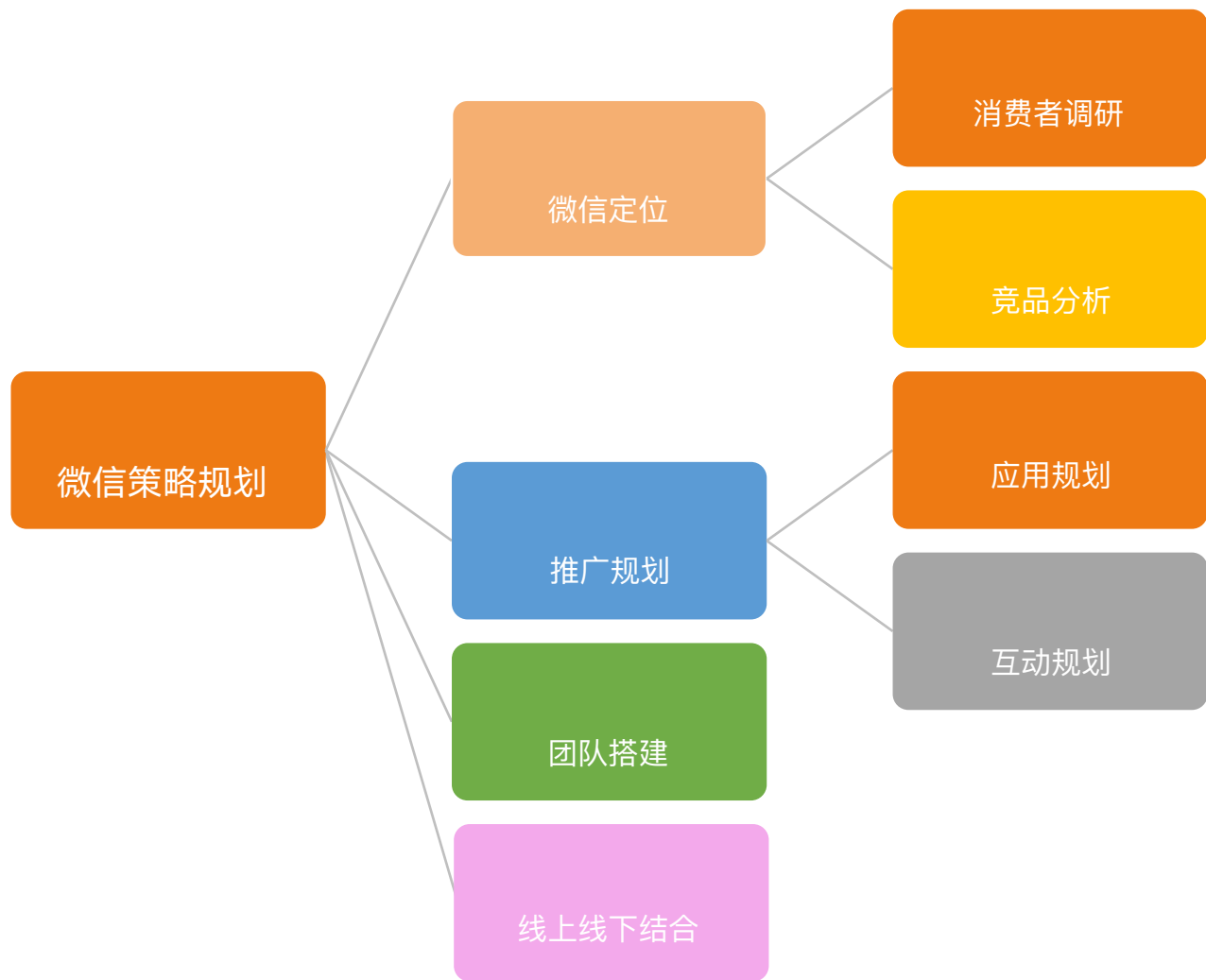
微信整合解决方案

从品牌角度出发，通过洞察分析、规划、执行、数据监控的整套迭代过程，实现“策略规划——定制开发——代运营——微信推广”的闭环微信营销服务。





自媒体营销——微信



微信定位

客服中心？营销平台？
在线销售？设定微信
营销目标。



推广规划

如何推广我们的公众
号



团队搭建

团队能力培养，KPI
考核体系



消费者调研

我们的消费者是谁？
TA们在微信上有什
么特征？



应用规划

提供哪些核心服务？
开发哪些应用插件？



线上线下结合

线上平台如何搭建？
线下如何配合？流程
如何优化？如何做好
客户体验？



竞品分析

竞品在做什么？
有哪些可以借鉴的？



互动规划

互动规则设置
日常运营策略

自媒体营销——其他自媒体

百家号

新闻源，信息分发平台，不仅能够在搜索引擎中排名靠前，其所带来的流量也是很客观的。

头条号

月活2.6亿，日活1.2亿，借助于算法的推荐，前期不需要有大量用户的积累和活动，也能获得基础的用户流量。



知乎

高素质、精英用户，经济消费能力强，而且知乎的权重最高，流量大，优质内容辐射力强，品牌声量最大化

企鹅号

企鹅号发布的内容会同步到腾讯系多个平台，可以获得很大的流量



自媒体营销案例

核心目标

通过自媒体对全网用户推广，提升中国国际珠宝展的知名度，促进参观人数增长，吸引更多厂商积极参展。

项目背景

中国国际珠宝展由中国珠宝玉石首饰行业协会与国土资源部珠宝玉石首饰管理中心联合主办，旨在推动珠宝品牌的持续提升，促进行业规范健康发展。

难点及挑战

结合用户的特点，将展会信息、展会特色亮点、行车路线等内容向用户精准传播，激发用户兴趣和参与

执行阶段

我们分析用户特征，找到和珠宝展的结合点，通过微信、微博、论坛、视频、问答、H5等多种形式组织内容，解决目标人群参展时可能遇到的问题，充分了解珠宝展信息，并激发用户的自发传播。

项目结果

单网盟创意部分获得325万+展现，撰写的文章阅读量超过500万+，视频直播观看量2848万，微博话题超147万+，参观人数增加40000+

国际珠宝展自媒体营销案例





社会化媒体营销

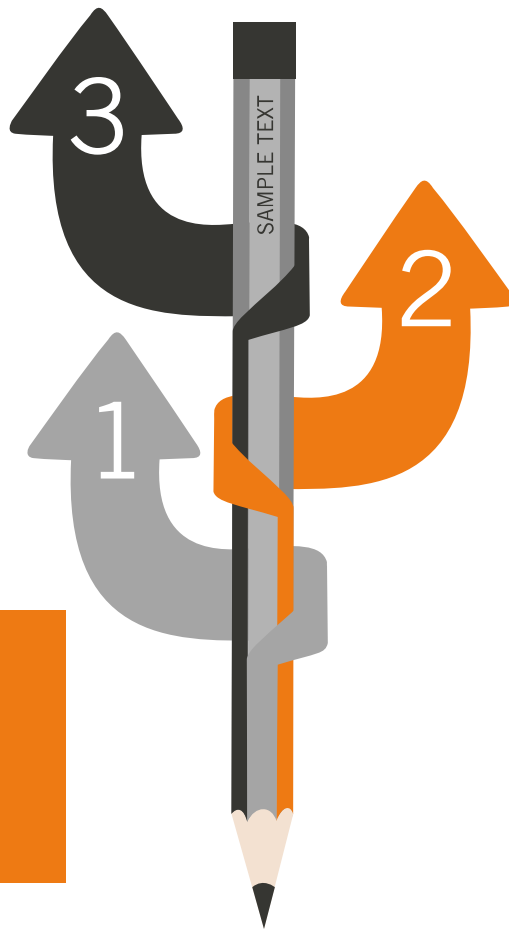
百度文库

通过提供有价值的文档内容，在百度文库进行分享，让下载的用户群体接触到其中的信息，从而吸引一部分群体认可，让兼有品植入的价值进行曝光。

社区营销

企业通过文字、图片、视频等方式在社区发布产品和服务的信息，让目标客户更加深刻地了解企业的产品和服务。最终达到企业宣传企业的品牌、加深市场认知度的网络营销活动。

社会化媒体营销依靠内容为驱动，利用社会化网络、在线社区、百科或者其他互联网平台和媒体来传播和发布资讯，形成营销、销售、公共关系处理和客户关系维护和开拓的一种方式。



百度知道

问答营销不仅利于品牌名称的曝光，更有助于销售转化。不同于硬性广告，一对一的软回答方式，让提问者能够降低戒备心，从而更加认可问答分享出来的使用经历。



文本



视频



图片



音频



整合营销



整合营销就是根据品牌的市场背景， 竞品情况， 产品属性， 用户习惯等多维度进行分析， 针对新闻资讯、 知道、 论坛、 贴吧、 文库、 自媒体等维度， 制定完善的丰富的可以被用户信， 告知消费者促进品牌曝光， 提高品牌知名度， 任并转变为精准流量、 快照内容。



整合营销

融合各种传播技能的方式，为客户解决市场的问题或创造宣传机会。



整合营销

整合营销推广3步曲

1

全方位营销诊断

初期对客户的产品服务
品牌等进行相关诊断。

找到市场、产品的营销
痛点，根据消费痛点。

制定相应的营销策略。

2

提出整合营销解决方案

市场现状分析。

竞品市场情况。

营销盲区问题。

整合营销策略。

执行周期与重点。

3

执行整合营销解决方案

成立营销工作组。

根据方案进行相关排期。

选择好目标用户渠道。

确定媒介资源。

执行媒介推广。

形成执行报告。

进行成果检验。



整合营销



整合营销优势



执行团队优势

普度网络营销策划拥有一个非常强大的营销团队，全部都是拥有丰富经验的营销人员。



执行经验优势

普度团队执行过不少于100个整合营销项目。从这些项目中，我们的团队获得了丰富的经验。



案例数据优势

普度网络营销拥有各个行业的整合营销案例，佐证我们的营销策略。所有的数据都是基于成功营销的根本。



行业资源优势

无论是广告、KOL、还是行业媒介，普度网络营销策划都具备了深厚的资源储备优势。



整合营销

整合营销策略





整合营销案例

亚都营销目标



在目标消费群心目中，进一步提升亚都品牌的知名度与美誉度；



引导核心消费者尝试购买，在广告到达率、购买便利性、售后服务上能更有效覆盖目标人群；



打造强势产品，建立消费者对亚都产品的购买和消费习惯





整合营销案例

亚都整合营销思路

采用新渠道、发布新内容、启动新活动

以内容营销迎合年轻人的喜好

01

线上线下硬广，集中养成“爆品”

02

多渠道、权威平台发布，凸显品质，提升美誉度

03

自媒体达人、KOL矩阵、短视频，热点事件营销



空气净化器
双面侠 就是劲儿大
30年国产老品牌值得信赖



双面净化器 亚都·徐璐

i/sir

3合一复合滤网 四档风速调节 智能APP+手动控制





整合营销案例

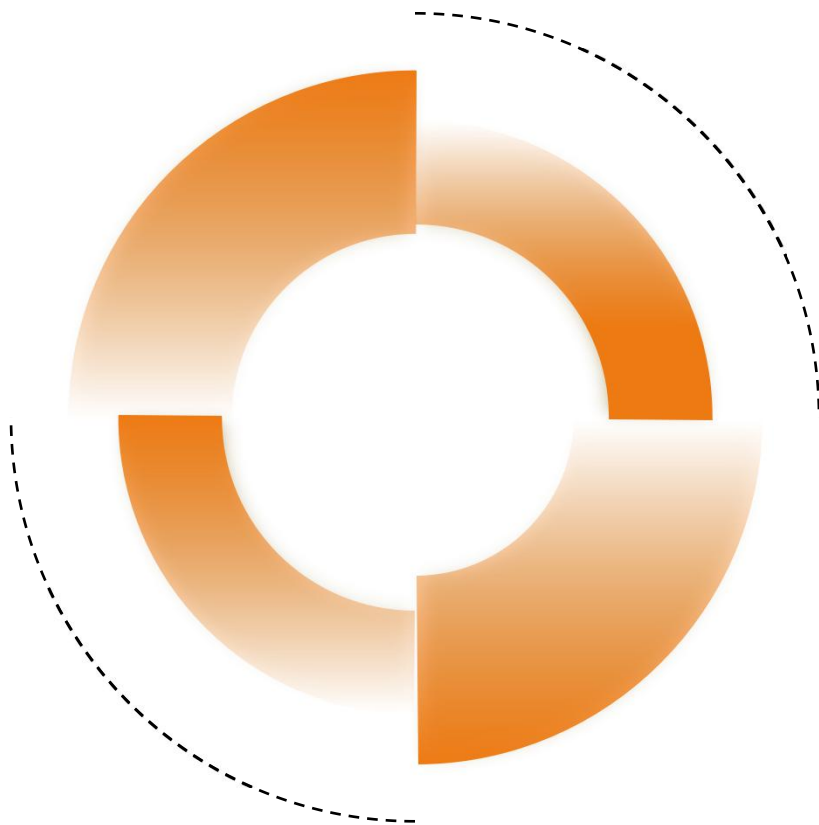
亚都媒体矩阵

权威机构背书

着眼目标用户活跃平台，营造用户认知范围内的舆论氛围。

短视频趣味营销

视频趣味度高，讲解专业度好，深受观众信服、粉丝黏性强，便于和电商、微博、热门视频平台等结合，组合推广。



新媒体矩阵种草

当下最热门的网络头部大V“种草”，分享使用感受、案例粉丝心头好。

百度、知乎口碑建设

聚焦社会爆款话题，KOL撰稿直发，多维度植入品牌产品，强调产品优势，引发用户讨论，提升品牌专业度。



整合营销案例

0

20 余家国内媒体进行报道



中国时尚网首页



凤凰生活网首页



北京视窗首页



中华网经营快讯首页

66% 12:56

✕

...

新财经NE >

...

我在米兰遇见亚都，30年不曾迷失的中国骄傲

新财经NE 2018-04-18

有的旅行是为了拓宽眼界、有的旅行是为了体验和感悟人生、有的旅行是为了重温青春的感觉。而我，3年后又重新踏上了米兰这个全球时尚胜地，仅仅是为了释放些负面情绪，换个心情。

阅读 10万+

在看

教育机构生源怎么找？
获客难？成本高？腾讯广告来帮忙

精选留言

野丫头 20
很多人都不知道什么是亚都，今天看了才知道它是净化高科技，而且还在国外上世界人瞩目

作者 11
国货当自强

万马奔腾 19
难得的中国品牌，一定要有核心技术，让人卡脖子很难受，就像今天的中兴。



整合营销案例



15号线 内包车 030#



15号线 内包车 030#



望京西 大型媒体 墙贴





03

我们的优势

Our advantages



专业、完备的服务体系



以客户为中心的服务流程





优质的媒体资源

中国日报网
CHINADAILY.COM.CN

china.com
中华网 www.china.com

YNET 北青网

光明网
GMW.CN

中国青年网
youth.cn

新华网
NEWS

中国经济网
www.ce.cn

环球网
www.huanqiu.com

搜狐
SOHU.COM

网易 NETEASE
www.163.com

腾讯网
QQ.COM

凤凰网
ifeng.com

央广网 新闻
news.cnr.cn

赛迪网
CCIDNET.COM

头条 今日头条
你关心的 才是头条

tom

VOGUE

Onlylady 时尚
Fashion your life

风尚中国
com

PCLADY
太平洋时尚网

sina 新浪时尚

TechWeb

ChinaByte
比特网 .com

36Kr

雷锋网
读懂智能未来

ChinaZ.com
我们致力于为创业者提供动力

驱动中国
www.qudong.com

虎嗅

TMTPOST
钛媒体

泡泡网
PCPOP.COM

汽车之家
autohome.com.cn

易车
yiche.com

第一车网
iautos.cn

第一财经

21 经济网
www.21jingji.com

Xcar 爱卡

新浪汽车

网易汽车
auto.163.com

房天下
Fang.com

LEJU 乐居

网易 房产

中国家居网
Jooioo.com

zhijia 置家网

Southcn.com
南方网

环球家电网
www.chearl.com

女人街
mimido.com.cn

北方网
enorth.com.cn
权威媒体 天津门户

中华教育网
WWW.CEDU-60V.CN

中国教育品牌网
www.edupw.com

商用车网 COM CN
CHINACAR

babytree 宝宝树

消费日报网

千龙网
中国首都网
www.qianlong.com

乐途旅游
lotour.com



优质的媒体资源



时尚临风

shishanglinfeng

时尚，也是智慧。



区域

全国



阅读数

9万



粉丝数

122万



她刊

iier

中国女性第一刊。



区域

全国



阅读数

10.1万



粉丝数

700万



时尚怪谈

shishanggt

coffee tea or 隔壁老王...



区域

全国



阅读数

2.8万



粉丝数

40万



全球时尚

vxxxi

全球时尚，让时尚触手...



区域

全国



阅读数

4.1万



粉丝数

144万



家教智慧

JiaJiaoZH

国内影响力最大的家庭...



区域

全国



阅读数

8万



粉丝数

230万



刘小葵

xiaokuillu

知名时尚美妆博主，新...



区域

全国



阅读数

10.1万



粉丝数

102万



卡娃微卡

kawa01

音乐照片集、音乐微卡...



区域

全国



阅读数

10.1万



粉丝数

1600万



占豪

zhanhao668

独立思考·客观理性·中国...



区域

全国



阅读数

10.1万



粉丝数

400万



掌上北京

标签： 时装 时尚



区域

北京



阅读数

4.1万



粉丝数

72万



上海本地宝

标签： 时装 时尚



区域

上海



阅读数

7.3万



粉丝数

220.29万



04

我们的客户

Our clients



我们的客户





北京普度网络营销策划有限公司

地址：北京市昌平区天通新领域41号楼A单元9层

电话：010-57019629

邮箱：pudu@puding.com

网址：www.puding.com

以目标为导向 以KPI为结果