

校园网络红人网络营销策划方案

一、目的

根据我校校园商业环境特点及我校大学生特点，策划一个校园网络红人的网络营销策划方案，结合支出等方面，以至达到商业目的。

二、网络营销环境分析

现今社会，网络技术发达，网络红人是一个接一个的涌现出来，慢慢的网络红人就成为了一种行业，有组织有经纪人和公司。在网络世界上，各种社交软件的增多，也促进了这一行业的发展，也让越来越多的人开始做直播、做网红去赚钱一定的经济收益。互联网已经越来越改变我们的生活，互联网网站大量的到访人潮及其创意的博文，造就了一个新的名词“网络红人”。在各式各样的社交网站下，年轻人不在仅关注自己的亲朋好友，他们把目光都放在“网络红人”身上。即使不是明星在网络上也能成为名人。利用网络资源，策划出一套行之有效的网络营销计划，推出一名属于校园的网络红人。网络环境分析大部分网络红人都是从一些知名的社交软件上诞生的，例如 FACEBOOK、INS、微博等。在我国，最受年轻人欢迎的社交软件就是微博和微信。新浪微博是广泛被人们使用的软件，每个年轻人手机必备的软件。微博庞大的浏览量无疑是推出网络红人重要的渠道作为大学生，我们要很好的去运用网上的这些社交软件，因为在实际生活中的推销和宣传我们并不可能做得很有效，而且手段较少，所以运用好网上的社交软件是很有必要的。

网络红人需要自己利用各式各样的方法在网络上传播自己的信息，吸引网民的眼球，被网民们所知晓。归纳起来，网络红人吸引网民注意力的方式主要有以下几种。

1. 美女效应

要想在人群中脱颖而出，成为受人瞩目的名人，相貌可以说是一个非常重要的因素，美女就是一批具有这些先决条件的人群，爱美之心人兼有之，漂亮的事物总会让人不禁想多看一眼，这是亘古不变的真理，所以面容娇好的网络红人往往可以迅速走红，这就是美女效应。从最早的网络小说作家安妮宝贝

到网络歌手香香的出现，她们大多被冠以

“美女作家”“美女歌手”的称号，她们的照片也被广泛地传播被网民关注。

不论社会怎么变，人们对于美的追求不会变，

美好的事物不能说所有人都喜欢，但是总会比一般事情更有些兴趣，

美女效应是网络红人屡试不爽的营销方式之一。

2. 炫丑

如果既没有美丽的相貌，也不愿意脱，那么该如何出名呢？芙蓉姐姐将告诉你答案。芙蓉姐姐以游学清华、北大的边缘人身份在北大未名论坛、水木清华 BBS、MOP 网站上发表了大量自己的“玉照”，同时以超人的勇气配上“自传”文字，其文字更是惊为天人，向网友们宣布自己就是造物主的奇迹。网友看猴戏一样的疯狂等待着芙蓉姐姐的动态，“痴迷”地欣赏着她那些形态各异、造型夸张的“玉照”，反复回想着那些让人大跌眼镜的文字，相互传阅，一起调侃。

在美女如云的网络世界中，芙蓉姐姐通过展现自己丰富多

彩的“丑陋的美”与众多美女构成鲜明的对立，

来了一个“红花衬绿叶”的反向定位，让对手无法与之构成直接冲突，

从而紧紧抓住目标受众的猎奇心理，最终成为炙手可热的网络红人，可见芙蓉姐姐将炫丑这一营销方式发挥到极致。

3. 恶搞模仿

说不清恶搞现象是从什么时候开始的，但真正让大众对恶搞有了一个广泛认识的，或许就是胡戈恶搞改编著名导演陈凯歌电影《无极》的《一个馒头引发的血案》，这个视频在网络上被广泛流传，引起了不小的轰动，之后更是引发了一大批的网络恶搞现象。

恶搞现象在网络上疯传，俨然已经从小部分网友背地里偷着乐变成了大众集体娱乐的行为，

网络恶搞登堂入室，成为当下网络文化的一大特色。但是网络恶搞也引起了争议，因为有些人认为有些恶搞是有侵犯他人隐私和信誉的嫌疑的，是违法的。所以恶搞要有一个限度，不能突破社会道德底线，越界了便是违法的了。

三、网络营销目标和战略

我们的目标是先能以最少的成本去做一个选材和包装，然后再利用网上的社交直播软件进行推广宣传，并利用直播等软件的资金获得从而累积经济收益。累积到一定程度的资金，就可以对我们的网络红人做进一步包装。慢慢把仅存于网络上的网络红人，从网络转移到现实生活中，跟一些演出机构联系，推荐我们的网络红人去出演一些中小场合的演出现场，去表演节目，从而获得演出费用，达到我们的营收目的。

要推销网络红人之前首先要做的就是选材。然而选材在大学校园里是很有先天优势的，在校园里可以联合学生会、团总支等机构协会，一起举办歌唱比赛、舞蹈比赛、走秀等等的才艺表演。从而选出合适的人选作为我们推销的人物。然而作为大学生，我们可以做到的宣传手段真的不多，所以我们可以适当在外面公司拉一下赞助和合作，帮助我们实现我们的目标。在做好选材工作后还有一个很重要的工作，就是包装。对网络红人做营销，包装是至关重要的，对一个网络红人的包装的好与坏直接决定了你的成与败。

四、网络营销策划方案

1. 首先给网络红人一个定位。现今在校女生都喜欢一些韩国风打扮，可以建立一个有关打扮的微博。
2. 对网络红人进行网络包装。设计微博主页。
3. 对微博建设专业性评价。
4. 与网络红人互相转发文章，成为活跃微博用户。从而对自己产品进行推销。
5. 发掘微博的潜在用户，对装扮有兴趣的女性都有可能是潜在用户，因此微博内容选题时可以发些女生护肤、化妆、减肥等内容。
6. 可以发表一些热搜话题，从而提高搜索引擎可见度。
7. 当微博有一定知名度，可以进行一些相关的产品推销、各项费用预算。

五、各项费用预算

方案物料耗材	5000	24.57%	8000	14.49%
外部资源投入	8000	39.31%	4000	7.25%
宣传推广费用	2000	9.83%	10000	18.12%
人力成本	500	2.46%	2000	3.62%
场地租赁费用	400	1.97%	5000	9.06%
客情维护费用	4000	19.66%	25000	45.29%

其他项目	450	2.21%	1200	2.17%
合计	20350	100.00%	55200	100.00%