

如今，80、90后已成为母婴行业消费者的新一代主力军，这类群体与上一代相比，互联网的依赖非常高，更加喜欢在网上购物，通过网络了解产品口碑，所以母婴行业做好线上推广就尤为重要，那么线上推广渠道有哪些，如何选择呢？小编接下来为大家一一解答。

## 1、以女性为主平台

母婴消费市场主要人群以妈妈为主，所以，必须要选择女性消费者较多的平台，且可以精确定位在已婚女性用户，最好还可以限定年龄在20-35岁之间，让你的推广能达到事半功倍的效果。

## 2、女性消费习惯

根据各个平台的用户群体画像可知道，越来越多的年轻宝妈喜欢通过微博、小红书、专业母婴垂直平台、部分行业APP来了解母婴商品。

## 3、用户消费能力

用户的消费能力越高，意味着转化也就越高，所以，母婴推广需要选择用户消费能力较高的平台。

## 4、平台的权威性

相比较一些小机构很多消费者更加愿意相信大平台，目的就是为了能多获得一份保障，所以，母婴推广选择的平台需要一定的权威性，提高用户的消费欲望及信任。

下面，为大家列举几个好的推广渠道。

### 1、知乎

知乎是目前最大的社交问答平台，权重高，审核机制严格，在用户心中具有天然信任度，内容生命周期长，且知乎内容可以被搜索被分享，容易出圈，母婴行业在知乎上做推广可提高企业的知名度和用户的认可度。

## 2、母婴垂直平台

包括妈妈网、妈妈帮、中国孕婴童网等，这类平台用户多，且有90%的人群都是女性，更重要一、二线城市的用户占比甚多，内容垂直度高，网站里面都是关于幼儿养育知识、育儿心得和家庭生活体会等内容，数据丰富，在全国多个城市拥有本地妈妈圈，非常有利于转化。

## 3、部分行业APP

美柚、亲宝宝、宝宝树等多款APP，日活跃用户3000万，覆盖备孕，怀孕，宝妈三大阶段人群，母婴专享圈分类详细，从社区交流、营养健康到母婴用品等全部包含在内，宝宝也是详细到具体年龄分布，在这些app做推广，获客更加精准。

## 4、小红书

### 小红书

的目标用户绝大多数是女性，且多是高消费力年轻群体，而在其中，护肤彩妆、时尚穿搭、母婴生活类KOL以绝对性优势占据了小红书的“半壁江山，所以小红书是一个很好的推广渠道，个人推荐做小红书，可注册自己的官方账号，通过关键词排名优化、KOL笔记、素人笔记三种方式结合一起做。

总而言之，其实做好推广并不难，难的就是你没有找到方法，学会有策略地做，才会让你获得流量！