

网络营销知识：如何有效地进行网络营销 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E7_BD_91_E7_BB_9C_E8_90_A5_E9_c40_170410.htm 相对国际上一些国家

网络营销的快速增长，我国的网络营销的情形，用一句话概括是：一头热一头冷。一方面在我国的媒体上专家学者对网络营销讨论的热火朝天；另一方面企业界并没有在网上动真格的。造成这种局面的一个重要原因是商家对网络营销的不熟悉和不了解，所以他们面对这一新事物的谨慎是必然的。笔者将在网络和书刊上介绍的一些网络营销窍门进行了归纳集中，希望能给国内工商界提供一些在网络营销中切实可行的方法。

一、认识网络营销和广告的新规则 网络营销是旧有营销架构的一个新分支，它虽然有基本的传统营销概念，但也有自己独特之处。我们只有将它的特点认识清楚，才有可能将它和传统的营销区别开来。网络营销与其它营销方式最大的差别在于技术本身。电脑上的通讯讯息将纸张取代为显示在萤幕上的各种资讯，因此，当资讯传送给客户时，必须考虑版面配置、设计、式样和美术等原则，同时电脑具备了双向通讯的功能，而不像印刷纸张或广播电视广告只是单向的。可以说互动性是网络营销与传统营销区别开来的一个显著特点。网络营销人员可以不分日夜与在家中或办公室中的客户以交谈的方式进行交易，而消费者也可以与业者进行双向交谈。所以当公司只是简单地将传统形式的广告上载到网上服务，则将会丧失利用网络服务的技术和工具以强化销售讯息的机会。网络营销可以利用各种交谈式销售内容的呈现，以符合各类型消费者的需求，而不是建立符合大众共同需

求的讯息。它是建立交谈式的内容，允许消费者选择所要看的资讯，并任意在什么时候都可查看。业者可以建立个别的销售呈现方式以满足每个消费者的需求。

二、处理好网络营销和整体营销计划的关系 网络营销必须支持全盘的营销计划。为达到成功的营销活动，网络服务必须被视为是另一种达成销售的通道，因此公司重要的营销讯息必须呈现在网络广告、宣传和促销之中，公司必须使用一致讯息、样式、标志、及其它营销计划的要素。同时，还要注意网络讯息与其它讯息的互为融合。例如，网络服务透过印刷广告来宣传，印刷广告可刊登有关电子邮件地址、论坛地址及WWW首页的资讯，而网络广告也一样可以将本公司其它的营销资讯的有关信息传递给网络受众。不过一定要注意讯息的一致性，无论使用何种媒体，用户看到的讯息是相同的。

三、客户化的市场导向 网络营销允许公司锁定特定的消费群，这是其它媒体所做不到的。美国西雅图一家资料库营销公司Fine Communications的总裁Dan Fine说：“过去30年来，大型市场将商业带离了消费者，我们用大量生产的产品广告对大量的客户宣传，我们不再计算所获得的客户数，消费者受到过多的广告讯息的冲击，因此对于这些广告的讯息变得更有选择性，进而需要进一步的交谈及个别关系的建立。”而网络营销正好适应了这一需要。

四、每次与一位客户建立关系 成功的网络营销者了解到每一次将与一位消费者建立一个商业关系，因此消费者的终身价值可能是相当可观的。美国Prodigy公司的管理员Carol Wallance说：“你必须亲自参与虚拟团体，将时间投资在关系的建立上，透过这种方式，你将逐渐了解到这个群体的运作方式，然后你便能够采用最好的方法将

产品销售给他们。”

五、了解客户的长期价值 对于网络营销者而言，必须在观念上对于消费者的价值性有所改变。过去长期以来，行销人员将消费者视为可替代的商品，然而，现在网络营销者必须正视消费者的长期价值，这将是他们必须建立的新观念。因为网络营销是个性化的销售方式，它又往往是点对点的销售，这为营销人员对客户的长期价值的了解提供了可能。

六、广告必须是交谈式的 传统的广告系以最低的成本将信息宣传给更多的人为目标，一般而言，刊登广告者购买媒体的某块空间或时间以获取最多的客户。然而这种方式是单向的，登广告者刊登讯息并深信可籍此说服客户去购买产品。如果所刊登的广告成功，客户便会去购买产品，但若客户有疑问，则透过与公司连系询问，约需两星期才能取得进一步资讯，然后才能决定是否购买。互联网则使用不同的策略，客户对公司的询问将迅速取得资讯，客户可在网上找到丰富的资讯、图片、证明资料等，公司代表甚至可以透过电子邮件与客户交谈和回答问题，当消费者取得相关资讯后，将和公司建立起友谊，并将驱使他下订单购买。

七、提供充分的资讯，而非不实际的广告词 网络营销的方式是不同于传统营销人员紧迫盯人的陈腔滥调，网上的客户是资讯的主动寻找者，藉由事实逻辑来被说服。网络广告本身大多是文字叙述，它吸引习惯从阅读报道而做决策的高级知识分子这一类受众，他们上网从公司资料库和各种讨论群体中找寻资料，而不是传统易受影像广告说服的人们，他们不受非理性或感性的讯息所左右。

八、建立交谈式的对话 当潜在客户读完公司的网上资讯后，必须有一途径来持续发展客户与公司间的关系。电子邮件提供了一个建立交谈的好方法，客

户必然会被鼓励向公司提出疑问，而公司也将迅速回覆客户。公司亦可以主动收寻网上的讨论立场，注意与公司相关的产品讯息，当发现相关的交谈内容，便可立即提供资讯，回答问题并澄清错误，进而发掘新的潜在客户，建立公司和品牌的忠诚度。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com