

网络营销知识：网络营销促销策略（3）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_170426.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E7_BD_91_E7_BB_9C_E8_90_A5_E9_c40_170426.htm)（三）网上销售促进与公共关系

1、网上销售促进 销售促进主要是用来进行短期性的刺激销售。互联网作为新兴的网上市场，网上的交易额不断上涨。网上销售促进就是在网上市场利用销售促进工具刺激顾客对产品的购买和消费使用。一般，网上销售促进主要有下面形式：（1）有奖促销。在进行有奖促销时，提供的奖品要能吸引促销目标市场的注意。同时，要会充分利用互联网的交互功能，充分掌握参与促销活动群体的特征和消费习惯，以及对产品的评价。（2）拍卖促销。网上拍卖市场是新兴的市场，由于快捷方便，吸引大量用户参与网上拍卖活动。我国的许多电子商务公司也纷纷提供拍卖服务。拍卖促销就是将产品不限制价格在网上拍卖，如前面介绍的Compaq公司与网易合作，通过网上拍卖电脑，获得很好的收效。（3）免费促销。免费资源促销，主要目的是推广网站。所谓免费资源促销就是通过为访问者无偿提供访问者感兴趣的各类资源，吸引访问者访问，提高站点流量，并从中获取收益。目前利用提供免费资源获取收益比较成功的站点很多，有提供某一类信息服务的，如提供搜索引擎服务的Yahoo!和中国的Sohu。利用免费资源促销要注意的问题：

首先要考虑提供免费资源的目的是什么，有的是为形成媒体作用，有的是为扩大访问量形成品牌效应；其次要考虑提供什么样的免费资源，目前网上免费资源非常丰富，只有提供有特色的服务才可能成功，否则成为追随者，则永远不

可能吸引访问者，因为网上的信息是开放的，要访问肯定是访问最好的，这就是网上赢家通吃原则；最后要考虑的你的收益是什么，世上没有免费的午餐，只要在允许的范围之内，访问者是愿意付出一点的，当然不能是金钱，因此你的收益可能是通过访问者访问从广告主获取收益，或者通过访问者访问扩大你的品牌知名度，或者通过访问者访问扩大了你的电子商务收入。当然利益有短期和长期的，有现金和无形的，这都是需要综合考虑的，毕竟免费资源对站点来说不是免费的。

2、网上公共关系

公共关系是一种重要的促销工具，它通过与企业利益相关者包括供应商、顾客、雇员、股东、社会团体等建立良好的合作关系，为企业的经营管理营造良好的环境。网络公共关系与传统公共关系功能类似，只不过是借助互联网作为媒体和沟通渠道。网络公共关系较传统公共关系更具有一些优势，所以网络公共关系越来越被企业一些决策层所重视和利用。一般说来，网络公共关系有下面一些目标：

- （1）与网上新闻媒体建立良好合作关系。
- （2）通过互联网宣传和推广产品。
- （3）通过互联网建立良好的沟通渠道。包括对内沟通和对外沟通。

下面分别介绍企业如何利用互联网开展公关活动，来实现上述目标。

（1）与网络新闻媒体合作

网络新闻媒体一般有两类，一类是传统媒体上网，通过互联网发布媒体信息。其主要模式是将在传统媒体播放的节目进行数字化，转换成能在网上下载和浏览的格式，用户不用依靠传统渠道就可以直接通过互联网了解媒体报道的信息。另一类媒体，是新兴的真正的网上媒体，他们没有传统媒体的依托。不管是那一类媒体，互联网出现后，企业与新闻媒体的合作可以更加密切了，可以充分利

用互联网的信息交互特点，更好进行沟通。为加强媒体合作，企业可以通过互联网定期或不定期将企业的信息和有新闻价值的资料通过互联网直接发给媒体，与媒体保持紧密合作关系。企业也可以通过媒体的网站直接了解媒体关注的热点和报道重点，及时提供信息与媒体合作。

(2) . 宣传和推广产品 宣传和推广产品是网络公共关系重要职能之一。互联网最初是作为信息交流和沟通渠道，因此互联网上建设有许多类似社区性质的新闻组和公告栏。企业在利用一些直接促销工具的同时，采用一些软性的工具如讨论、介绍、展示等方法来宣传推广产品效果可能更好。在利用新闻组和公告栏宣传和推广产品时，要注意“有礼有节”。

(3) . 建立沟通渠道 企业的网络营销站点一个重要功能就是为企业与企业相关者建立沟通渠道。在前面分析网站建设的主要功能和设计架构时，其中的一个重要因素是网站是否具有交互功能。通过网站的交互功能，企业可以与目标顾客直接进行沟通，了解顾客对产品的评价和顾客提出的还没有满足的需求，保持与顾客的紧密关系维系顾客的忠诚度。同时，企业通过网站对企业自身以及产品、服务的介绍，让对企业感兴趣的群体可以充分认识和了解企业，提高企业在公众中的透明度。

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