

网络营销知识：网络营销促销策略（2）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_170428.htm

（二）网络营销站点推广

1、站点推广概述 网络营销站点作为企业在网上市场进行营销活动的阵地，站点能否吸引大量流量是企业开展网络营销成败的关键，也是网络营销的基础。站点推广就是通过对企业网络营销站点的宣传吸引用户访问，同时树立企业网上品牌形象，为企业的营销目标实现打下坚实的基础。站点推广是一个系统性的工作，他与企业营销目标是相一致的。网站推广与传统的产品推广一样，需要进行系统安排和计划，需注意的几个问题是：（1）注意效益/成本原则，即增加一千个访问者带来的效益与成本费用比较，当然效益包括短期利益和长期利益，需进行综合考虑；（2）稳妥慎重原则，宁慢勿快，在网站还没有建设好而且不够稳定时，千万不要急于推广网站，第一印象是非常重要的，网民给你的机会只有一次，因为网上资源太丰富了，这就是通常所说的网上特有的“注意力经济”；（3）综合安排实施原则，因为网上推广手段很多，不同方式可以吸引不同的网民，因此必须综合采用多种渠道以吸引更多网民到网站上来。

2、站点推广方法（1）. 搜索引擎注册 根据调查显示网民在找新网站主要是通过搜索引擎来实现的，因此在著名的搜索引擎进行注册是非常必要的，而且在搜索引擎进行注册一般都是免费的。（2）. 建立链接 与不同站点建立链接，可以缩短网页间距离，提高站点的被访问概率。一般建立链接有下面几种方式： 在行业站点上申请链接。如果站点属于某些不同的商

务组织，而这些组织建有会员站点，应及时向这些会员站点申请一个链接。

申请交互链接。 寻找具有互补性的站点，并向它们提出进行交互链接的要求（尤其是要链接上到站点的免费服务，如果提供这样的服务的话）。为通向其他站点的链接设立一个单独的页面，这样就不会使刚刚从前门请进来的顾客，转眼间就从后门溜到别人的站点上去了。

在商务链接站点申请链接。 特别是当站点提供免费服务的时候，可以向网络上的许多小型商务链接站点申请链接。只要站点能提供免费的东西，就可以吸引许多站点为你建立链接。寻找链接伙伴时，通过搜索寻找可能为站点提供链接的地方，然后向该站点的所有者或主管发送电子邮件，告诉他们可以链接的站点名称、URL以及200字的简短描述。

（3）. 发送电子邮件 电子邮件的发送费用非常低，许多网站都利用电子邮件来宣传站点。利用电子邮件来宣传站点时，首要任务是收集电子邮件地址。为防止发送一些令人反感的电子邮件，收集电子邮件地址时要非常注意。一般可以利用站点的反馈功能记录愿意接受电子邮件的用户电子邮件地址。另外一种方式，通过租用一些愿意接受电子邮件信息的通信列表，这些通信列表一般是由一些提供免费服务的公司收集的。

（4）. 发布新闻 及时掌握具有新闻性的事件（例如新业务的开通），并定期把这样的新闻发送到你的行业站点和印刷品媒介上。将站点在公告栏和新闻组上加以推广。互联网络使得具有相同专业兴趣的人们组成成千上万的具备很强针对性的公告栏和新闻组。比较好的做法是加入这些讨论，让邮件末尾的“签名档”发挥推广的作用。

（5）. 提供免费服务 提供免费资源，在时间和精力上的代价都是昂贵的，但其在增

加站点流量上的功效可以得到回报。应当注意，所提供的免费服务应是与其所销售的产品密切相关的，这样，所吸引来的访问者同时也就成为良好的业务对象。也可以在网上开展有奖竞赛，因为人们总是喜欢免费的东西。如果在站点上开展有奖竞赛或者是摸奖活动，将可以产生很大的访问流量。

（6）. 发布网络广告 利用网络广告推销站点是一种比较有效的方式。比较廉价做法是加入广告交换组织，广告交换组织通过不同站点的加盟后，在不同站点交换显示广告，起到相互促进的作用。另外一种方式是在适当的站点上购买广告栏发布网络广告。

（7）. 使用传统的促销媒介 使用传统的促销媒介来吸引访问站点也是一种常用方法，如一些著名的网络公司纷纷在传统媒介发布广告。这些媒介包括直接信函、分类展示广告等等。对小型工业企业来说，这种方法更为有效。应当确保各种卡片、文化用品、小册子和文艺作品上包含有公司的URL。

3、提高站点访问率方法

目前网站主要分为这样几类：（1）内容信息类，主要为访问者提供各种信息、知识等有价值的内容，如新浪提供的新闻服务，搜狐提供网站搜索服务；（2）中介服务类，主要通过网站架设桥梁为访问者提供某种服务，如网易提供的虚拟社区信息交流服务，3721网站提供的中文域名服务；（3）电子商务类，这类站点主要是通过互联网作为开展商务活动的平台。对于电子商务类站点，一般有两种方式，一种是纯粹的网上电子商务企业，另一种是传统企业将其业务拓展到电子商务，如8848网站属于前种，北京图书大厦网站属于后种。（4）其它。这类网站一般不是以赢利为目的的，如个人网站、组织机构网站等，它们一般是结合自己的具体情况，开展网上信

息交流活动。不同类型的网站，要增加访问回头率需要采取不同的策略。对于内容信息类，它的目标就是起到一个媒体的作用，要扩大访问量主要是通过提供及时的信息和大容量的数据库检索服务；对于中介服务类，它的关键是要提供有特色的别的网站所不具备，同时又是网民需要的服务；对于电子商务类，它的关键是为网民提供更便捷的网上购物渠道，更丰富的产品和更优惠的价格。对于传统企业将业务拓展到电子商务的站点，要注意遵循互联网的规律，传统市场优势品牌在网上不一定能吸引大量访问量，必须提供网上用户需要的一些服务，如产品知识、网上直销、免费增值服务等。

4、利用搜索引擎推广（1）. 搜索引擎的作用 搜索引擎是对搜索引擎（Search Engine）和搜索目录（Search Directory）的统称，是通过互联网进行网络营销的重要途径。目前，全世界的网站总数已经超过了3,000万个，并且还在不断的增加，因此，搜索引擎对于那些在互联网上游弋、寻找信息的人们来说已经变得非常重要了。（2）. 搜索引擎索引网站的方法 与搜索引擎的类型相对应，其索引网站的方式也基本分为以下两种： 使用Spider对网站进行索引。当要推广的站点向搜索引擎提交网站后，Spider就会对整个网站进行索引。

目录索引。依靠用户提交注册信息并依赖搜索引擎的管理人员来增加索引的数目，也称作分类数据库（Category Database）。大部分的目录索引在把你的站点增加到索引中时，只是连接您的主页而不是把网站的全部网页进行索引。例如：Yahoo!、Sohu等。（3）. 搜索引擎排名优先级标准 搜索引擎排名优先级标准有时也可能被称作“相关分数”

（Probable Relevance Scoring）。搜索引擎主要是通过“Spider

”程序或用户提交的申请来增加自己的数据库（即索引）的。当用户访问Lycos、Yahoo、AltaVista或其他搜索引擎时，只要输入搜索的关键字，就可以简单地进行数据库查询。为了确定是哪一个文档或网站返回了这个特定关键字搜索，每一个搜索引擎必须有他自己规定的文档优先级的标准。（4）

· 增加搜索引擎注册广告效果 增加搜索引擎注册的广告效果，主要是访问者在使用搜索引擎时能在显著位置找到你的站点。搜索引擎使用方式有两种方式，一是分类目录式查找，另一种是按关键字检索查找。对于第一种情况，就是在网站注册时就要将网站排名在最前面，如通常说的Top 10和Top 20，一般说来在页首的网站的访问率比后面要高，这就要求在搜索引擎注册时要了解搜索引擎是如何排名的，如搜狐网站的排名是按照网站名称的字典序来进行排列的，即根据网站名称在计算机内编码大小排序的。对于第二种情况，一般说来就是提供足够多的关键字，以便于访问者在访问时能检索到网站，同时还要了解网站的检索排序算法，尽量采用按搜索引擎的算法来排列关键字，不过许多搜索引擎的排序算法是不公开的，所以需要不断尝试。（5）

· 搜索引擎注册 根据国外研究，搜索引擎能够检索的网站还不到所有网站的30%，因此企业为推广网站一般要在多个搜索引擎进行注册。在多个引擎进行注册时，首先要确定选定那些引擎进行注册，一般说来能同时在8个最重要的搜索引擎进行注册就足够了，注册过多引擎一方面时间代价比较大，另一方面大多数引擎使用者少，主要集中在少数上面。在多个引擎注册时，有多种方式，一种方式是利用专业软件代理注册；另一种方式是利用专业服务公司代理注册。 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