

电子商务考试综合辅导：什么是网络营销？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/246/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_246861.htm 网络营销即是利用互联网作为手段，从而达到营销的目的。网络营销包含的内容很广，主要有：网上市场调查、网上消费者行为分析、网络营销策略制定、网上产品和服务策略、网上价格营销策略、网上渠道选择与直销、网上促销与网络广告、网络营销管理与控制等等。

----- 与许多新兴学科一样，“网络营销”同样也没有一个公认的、完善的定义。广义地说，凡是以互联网为主要手段进行的、为达到一定营销目标的营销活动，都可称之为网络营销（或叫网上营销），也就是说，网络营销贯穿于企业开展网上经营的整个过程，包括信息发布、信息收集，到开展网上交易为主的电子商务阶段，网络营销一直都是一项重要内容。对于网络营销的认识，一些学者或网络营销从业人员对网络营销的研究和理解往往侧重某些不同的方面：有些偏重网络本身的技术实现手段；有些注重网站的推广技巧；也有些人将网络营销等同于网上直销；还有一些把新兴的电子商务企业的网上销售模式也归入网络营销的范畴……关于网络营销的理论和方法，国内已经出版一些专著，专业报刊上发表的文章也不少，更多资料出现在互联网相关的网站上。综观现有各种观点，都没有形成一个完整的体系。面对大量信息，反而给人们造成这样一中只见树木不见森林的感觉。为了理解网络营销的全貌，有

必要为网络营销下一个比较合理的定义，从“营销”的角度出发，将网络营销定义为：网络营销是企业整体营销战略的一个组成部分，是建立在互联网基础之上、借助于互联网特性来实现一定营销目标的一种营销手段。据此定义，可以得出下列认识：第一、网络营销不是网上销售 网上销售是网络营销发展到一定阶段产生的结果，网络营销是为实现网上销售目的而进行的一项基本活动，但网络营销本身并不等于网上销售。这可以从两个方面来说明：（1）因为网络营销的效果可能表现在多个方面，例如企业品牌价值的提升、加强与客户之间的沟通、作为一种对外发布信息的工具、网络营销活动并不一定能实现网上直接销售的目的，但是，很可能有利于增加总的销售；（2）网上销售的推广手段也不仅仅靠网络营销，往往还要采取许多传统的方式，如传统媒体广告、发布新闻、印发宣传册等。第二、网络营销不仅限于网上这样说也许有些费解，不在网上怎么叫网络营销？这是因为互联网本身还是一个新生事物，在我国，上网人数占总人口的比例还很小，即使对于已经上网的人来说，由于种种因素的限制，有意寻找相关信息，在互联网上通过一些常规的检索办法，不一定能顺利找到所需信息，何况，对于许多初级用户来说，可能根本不知道如何去查询信息，因此，一个完整的网络营销方案，除了在网上做推广之外，还很有必要利用传统营销方法进行网下推广。这可以理解为关于网络营销本身的营销，正如关于广告的广告。第三、网络营销建立在传统营销理论基础之上 因为网络营销是企业整体营销战略的一个组成部分，网络营销活动不可能脱离一般营销环境而独立存在，网络营销理论是传统营销理论在互联网环境中的

应用和发展。有关网络营销理论与传统营销理论比较将在后面内容中做深入分析。

----- 网络营销不单纯是指网络技术，而是市场营销；网络营销不单纯是网上销售，是企业现有营销体系的有利补充；网络营销是4C（整合营销）营销理论的必然产物。网络营销首先是市场营销的INTERNET替代了报刊、邮件、电话、电视等中介媒体，其实质是利用Internet对产品的售前、售中、售后各环节进行跟踪服务，它自始至终贯穿在企业经营全过程，包括寻找新客户、服务老客户，是企业以现代营销理论为基础，利用Internet技术和功能，最大限度地满足客户需求，以达到开拓市场、增加盈利为目标的经营过程。它是直接市场营销的最新形式，是由Intern客户、市场调查、客户分析、产品开发、销售策略、反馈信息等环节。网络营销只是电子商务的基础。电子商务是利用Internet进行的各种商务活动的总和，必须解决与之相关的法律、安全、技术、认证、支付和配送等问题。而这些问题中的有些Internet在中国发展的瓶颈问题，而网络营销则对之需求不高，因此发展网络营销不存在障碍。国际上实施网络营销有许多成功的范例，一些知名的企业都建有自己的网站，这些网站以自己各具特色的站点结构和功能设置、鲜明的主体立意和网页创意开展网络营销活动，给这些企业带来了巨大的财富。如一些大型企业以鲜明的形象、精良的产品和巨额资金熔铸在大腕明星上，再利用这些明星的光环效应为其品牌升值，产品获得不尽的市场扩张能力，品牌价值一再飙升。 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