

电子商务综合辅导：空调销售网站策划案例 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/250/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_250188.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250188.htm)

据我们观察，在中国（也包括国外）大大小小的企业网站中存在着非常严重的通病，网站中的内容是怎么想怎么写，全然不顾访问者感受如何。正确的观念是，访问者真正需要的是什麼，就紧紧围绕这种需求展开。我们以一个有关营销空调器的网站为例来说明问题。通常，主页中的导航条大致可描述成这样：主页 公司介绍 产品介绍 我们的服务 与我们联系 访问者通过点击进入相关页面。在最主要页面的最显眼位置滔滔不绝地介绍公司的规模如何大，实力雄厚，技术先进，并配以办公楼、厂房等图片，总裁坐在老板椅上向大家说，“我代表我们空调器厂全体同仁欢迎各位光临，并竭诚为大家提供优质的产品和服务。。。。。”在中国，许多人愿意与大公司做生意。在西方，人们更喜欢与小公司打交道。为什么？因为很多时候，小公司所提供的服务更具个性化，更人性化，更能体贴客户。我们这里且不讨论大公司小公司的问题。对网络营销而言，如上的导航条是在自说自话，在向访问者说教，绝对不利站点的在线营销。我们非常尊重每一位来访者，他们的需求理所当然地成为我们站点的中心议题。网站中好的内容不应埋藏太深，不应让访问者在站点中来回寻找所需信息。我们将上面导航条更改如下，看看效果会如何？在这个网站中，您将了解到，如何辨别一台空调器的好坏？如何选择一台适合您家庭的空调器？我们空调器有别与其他空调器的优点是什麼？采用哪些核心技术？如何在此网站中订购我们

的空调器？现在您在线订购我们的空调器会得到什么样的优惠？您订购后需等多久能在家里用上我们的空调器？买了我们空调器后，您会得到什么样的售后服务？关于我们的产品质量，我们向您承诺什么？除了在线购买外，您还可以在什么地方买到我们的空调器？在日常空调器维护中，您最应注意的问题有哪些？除了空调器的制热制冷外，还有哪些人们通常忽略的功能？目前最好的空调器是什么样子？当前空调器中最先进的技术是什么？空调器的由来 空调器的奇闻轶事 我们的公司 如何联系我们？用户是如何评价我们产品的？。以客户为中心，以客户想了解的信息为标题并做相应链接，点击后出现解决问题的内容。客户在最短的时间内得到了他/她想得到的信息。此外，每一个相关页面中尽可能出现鼓励访问者点击在线订购的词语。在传统市场中，您可以花大量的钱来控制您的行业，驱逐您的竞争对手，为您获得最大的利益。然而，网络是开放的，它不可能令某人独断专行，网络是典型的无政府主义的社会结构。所以，您不能强加于他人您传统的生意观，应该寻求共同交流，相同认可。言简意赅，站点中的内容不能怎么想怎么写。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](http://www.100test.com)