

电子商务综合辅导：江苏九鼎集团网络营销尝甜头 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_250195.htm 我们江苏九鼎集团是以国家二级企业如皋市玻璃纤维厂为核心，以4家中外合资企业、1家境外企业、1家房地产开发公司等为紧密层组建而成的企业集团。现有职工2000多人，其中专业技术人员420名，总资产2.6亿元。主要经营玻璃纤维和玻璃钢及其制品，并跨行业开发了化工、服装、红木、丝毯及绗缝等产品。先后有4个产品被列为国家级重点新产品，3个项目列入国家星火计划和火炬计划，4个产品获国家专利。集团先后获得省先进集体、省建材行业科技进步企业、南通市建材行业排头兵等光荣称号。我们江苏九鼎集团的主产品有多次为我国东风系列火箭及人造卫星配套的特种航天用布，用于建筑物防渗补漏的不干胶、用于土建工程(如筑路、固坝等)的玻纤土工格栅、主要用于城市电网的玻璃钢灯杆等。主产品85%以上畅销美、德、台及东南亚等30多个国家和地区。1997年集团获得进出口自营权。1999年共完成工业产值2.56亿元，实现销售收入2.48亿元、利税1929万元，同比分别增长了15.3%、48.3%和138.4%。从1997年开始，我们紧扣时代的脉搏，在应用电脑因特网(Internet)这一最先进的技术为市场营销服务方面作出了一些有效的探索和尝试。一、为了寻找新的商机，试探上网之路。1997年，席卷东南亚的金融危机，使得国内的玻纤行业受到影响。我们九鼎集团有85%以上的产品销往国外，也面临着在东南亚市场萎缩的严峻挑战。销售是产品实现价值的纽带。要把产品推向市场，必须形成自己的销售网络

。激烈的市场竞争逼迫我们重新审视自己的营销策略：一些传统的营销手段已远远跟不上市场、客户需求信息的变化，随着科学技术的不断发展，由工业革命时代生根的营销观念----利用大众传媒，操纵客户的偏好及对产品的认知，已日渐落后，科技创新为企业的营销开辟了一个更快捷、更完美的天地。怎样才能迅速、及时反馈市场信息，使产品及时与客户见面？带着这个问题，我们广泛在国际国内市场上寻求答案。通过参与一些国际性的产品展览会、交易会，特别是走出国门，对国外营销市场的了解和考察，我们发现了"网络营销"这样一个全新的营销观念。通过全球性、开放性的电脑互联网，生产商可以和世界各地的供应商、商业合作伙伴、客户随时随地取得联系，迅速了解到国际市场的供求信息。面对贸易全球化进程的加快，要想在激烈的市场竞争中占得先机，当务之急是要把企业推到市场的最前沿。带着"上网找信息"这一朦胧的触觉，我们开始了网络营销的初步探索。我们添置了上网的基本设备，申请了企业电子信箱，注册了国际和国内域名，抽调了两名有较强英语阅读能力及外贸基础知识的人员从熟悉电脑操作开始学习上网，主要任务就是收集网上信息，寻找客户。没想到，就是这样一个简单的网站，却吸引了不少的客户访问。一家美国的公司看了我们的网页后，对我们集团的产品很感兴趣，主动发来邮件和我们联系。但因涉及到配额问题，我们有所疑虑。但该公司主动通过有业务关系的香港一家公司解决了配额问题，下达了生产订单，去年该公司又两次专程来集团考察，就进一步合作交换了意见，确立了长期的贸易关系。初战告捷，更增添了我们上网的信心。成功的尝试使我们对网络销售有了明确的认

识：因特网的出现，使得整个世界进入了一个信息革命的新时代，其影响甚至比蒸汽革命、电器革命更为强烈。企业的成功与失败、兴盛与衰亡，都只不过是转瞬之间发生的事。所有的企业在这样的一个年代里，都不得不为自己的继续生存上网寻找新的商机。对于进入互联网商务时代的企业来讲，通过因特网，将有效调整企业的内外部资源，是提高企业综合竞争力和全球市场应变能力的关键。

二、只要有心即有收获，初尝上网甜头。网络营销说到底还是一种营销手段，但它正以传统营销手段无可比拟的特殊优势，越来越受到广大企业的青睐。两年多来，我们边学习、边实践，充分利用因特网"虚拟主机"、贸易BBS、邮件列表、搜索引擎等基本功能，快速发布企业产品信息，挖掘更多的客户，进行网上营销，"砂中淘金"。在这方面我们的主要做法是：

1. 建立企业自己的网站 要想通过因特网，在全球范围内宣传企业的产品，建立自己的网站是必不可少的。起初，我集团只是在世界资源网(<http://www.word.com>)上申请了一个二级网址。这是上网销售的第一步。经过一段时间的运行，我们感到，虽然有不少客户访问，但毕竟是人家的网站，各类信息的发布、反馈量总是受到很大的影响。不久，我们又申请了一级国际、国内及保护域名，在国内较大的东方网景上，租"虚拟主机"方式建立了自己的网站，网页也进行了不断的更新、完善。
2. 充分利用国际贸易公告板(BBS) 因特网上有很多专门从事国际贸易的网站，也有某一行业的专业网站。这些网站大多有公告板(BBS)，通过它，人人都可以在上面发布自己企业的各种贸易信息。这些网站很多是可以免费发布信息的，但有时效性。我们利用这些免费网站，不断将我们的产品信息及

时登录上去。这样做的效果很明显，我们成交的许多订单都是靠这种方式联系上的。

3. 充分利用搜索引擎 搜索引擎是因特网上快速查找信息的一种工具，只要输入你感兴趣的产品的关键词语，就可以发现很多有关的信息，例如世界各地与该产品有关的制造商、销售商、中间商、买卖信息甚至技术资料等，从而能挖掘出有用的商贸信息，可以找到有可能使用我公司产品的潜在客户。1998年，我们利用某个搜索引擎，发现了澳大利亚一家公司经营的产品与我们相似，就主动与之联系，现已形成正常的销售关系。

4. 充分利用电子邮件列表(E-mail list) 电子邮件列表是就某一特定的话题进行讨论的电子邮件和BBS的组合，很多国际贸易网站都有这种服务。你只要把自己的电子邮件地址输进去，这些网站就会定期向你发送电子邮件。很多网站发送的是该网站近期收到的买卖信息，或介绍新加入该网站资料库(Data base)的公司、新的贸易网站等等。加入到某一电子邮件列表后，可以在上面发布自己的产品信息，也可以从中发现对自己有用的营销信息。利用这种方式，我们也找到过一些新网站，接触到很多新的客商。因特网是一个巨大的信息港。只要有心上网，必然有所收获。通过一步步的摸索，我们逐步掌握了一些网络营销的窍门，同时，借助网上信息的反馈，也把企业自身的发展推向了一个新的起点：一是网络营销促进了新产品的开发。网络使我们的产品直接地接受着国际市场的考验。通过因特网联系的客户，在对我们集团的产品感兴趣的同时，对产品的结构、质量甚至包装都提出了更高的要求。前文讲到的那家美国公司看上了我们生产的玻纤砂轮网布，但认为该产品没有外包装，不符合国际规范，就派人专程来集团提供

了外包装样品，从而改变了我集团出口产品的形象。二是网络营销促进了企业内部信息系统的完善。因特网让我们乘上了信息公路的特快车。网络营销作为企业现代营销战略的车头，必须有一个完善的内部管理信息系统提供运行保证。

。1997年以来，配合网络营销的需要，集团先后投资100多万元加强企业管理信息系统的建设，完成了企业内部网的建设，采用了集财务管理、进销存管理、仓储管理及决策支持系统等功能为一体的企业级财务软件系统---ERP-M。现在，该系统已进入稳定的试运行阶段，为实现企业信息化奠定了基础。

三是网络营销促进了国际市场的全新开拓。现在，几乎每星期都会收到新客商的电子邮件。两年来，我们前后已接触过几十家国外大大小小的客户，范围遍及亚洲、欧洲、南美洲、北美洲、澳洲、非洲，国家有新西兰、新加坡、土耳其、澳大利亚、美国、科威特、巴西等。其中，新西兰和巴西是集团首次进入的市场，从而实现了对大洋洲和南美洲销售"零"的突破。1999年，集团在网上的交易额达265万元。今年一季度已累计完成网络营销额146.49万元。网络营销目前在我们集团销售总额中的占比虽不足以左右形势，但已显示出强劲的增长势头，终有一天将会成为牵动全局的主导方式。

三、着眼应对"入世"挑战，加强网络建设。"入世"将使我们的国门大开，它意味着未来3-5年内，外资企业将大规模进入中国，从而进一步加速所有企业参加国际经济大循环的进程，也为我们在全球市场提供了更多商机。正因如此，网络营销将拥有更广阔的发展前景。21世纪将是网络蓬勃发展的时代。目前中国的电子商务市场正处于成长期，国家正在制定《中国软件产业发展推动计划》，可以预见，大力推进电子商

务的进程，建立网络营销系统，企业的运作流程将大有改变，经由互联网进行采购和销售的比例会大大增加，企业与供应商、合作伙伴的联系也将会逐渐演变为网络方式为主的新格局。开展网络营销，使我集团的经营活动发生了巨大的变化。初步的实践经验使我们深深体会到，网络营销是企业进一步拓展全球市场的"入场券"，只有深入地推进网络营销系统的建设，才能为企业带来更多的商机和发展机遇。今年，我们打算首先做好两件事，一是与河海大学联手，新上网络营销综合应用系统项目。建立自主管理的网站，以网络营销为中心，加快内部管理系统的紧密配套步伐，形成一个综合的计算机网络营销系统。二是招聘一批本科以上学历的大学生，加强网络营销队伍的力量，提高网络营销人员的素质。同时为他们提供一个高效的系统平台，实行产品信息管理，客户资料管理，促使企业网络营销从简单的E-mail传递和广告发布向产品促销、信息发布和交互式服务过渡。该系统的完成，将使集团迅速适应网络时代市场营销策略的转变，通过网络高效快捷地将企业推向国际市场，使企业的形象、知名度、品牌、产品销售额有一个大的飞跃。我们坚信，网络营销必将成为我集团经济效益的一个新的增长点。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