

电子商务推广：山东临淄瑞轩生物制品网络营销初见 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\\_250262.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250262.htm)

网络营销树品牌形象  
山东临淄瑞轩生物制品网络营销初见成效 淄博市临淄瑞轩生物制品有限公司是一家生物技术行业的私营企业，成立于2002年5月，是经济鲁石化设计院规划设计、专业生产蛋白胨的厂家，主要产品有鲜鱼蛋白胨，牛肉蛋白胨，年生产能力1000吨以上，利润率维持在20%。产品是命 质量是根 作为生物技术企业，临淄瑞轩公司拥有先进的生产及检测设备，建厂初期公司就投资100多万元购置了3套高压不锈钢内胆蒸煮釜，4套不锈钢反应釜，3组自动搅拌真空浓缩釜，一套低温喷雾干燥机远红外线恒温干燥箱，真空水浴锅、精密分析天平等一系列生产及检测设备。2004年2月，公司针对国内蛋白胨市场上产品不稳定的情况，专门成立了技术研究小组。同时联合了华东理工大学生物工程学院、江南大学生物工程学院、天津科技大学生物工程学院的有关专家，以及中轩股份（瑞轩最大的客户）、正大福瑞达集团、华元生物工程、四川科伦集团等使用厂家，开始有针对性地进行研究，经过专家们的反复试验及使用，第一批合格产品于2004年11月出厂。现在产品已遍布全国二十几个省市、自治区。2005年1月，中国中轻产品质量保障中心特别为该公司颁发了“质量、信誉双保障示范单位”的证书，并开通了8008285315的免费查寻电话。信息化改造走上正轨 当互联网经济充斥人们眼球时，临淄瑞轩公司把握了这一信息资源，建立了自己的网站（<http://www.rxsw.com>），开始了信息化建设。自2005年6

月15日起，临淄瑞轩公司与中企动力正式合作，在两个月的时间内投资两万余元，做了“通用网址”、“sina、tom的首页推广”（通用网址、sina、tom所做关键词为“蛋白胨”）。8月初，在中企动力成为Google在国内的首家正式授权代理商之后，瑞轩公司又委中企动力托淄博分公司为其办理了Google的推广业务，即Google关键词广告，以期借助大范围的互联网宣传，逐步提高的企业知名度，使企业竞争力有所改善，提高咨询业务电话量，产品成交率步上一个新台阶。可以说，临淄瑞轩生物制品有限公司企业信息化已经步入正轨：

- 描述是否有独立的IT部门和IT主管
- 有独立的域名
- 拥有企业网站
- 内部有专门维护网站的人员
- 使用局域网
- 局域网与互联网相联
- 自己的服务器
- 单位使用内部办公系统传递邮件和公文
- 单位有ERP系统或者CRM系统
- 单位使用电子商务（指利用互联网进行交易）

网络营销初见成效 瑞轩公司通过与中企动力开展的各种推广合作，拓宽了企业的销售渠道，网络营销作为一种全新的营销方式在公司得以运用，目前公司已经收到全国各地的垂询电话，及来自新疆、天津等地的订单，订单额呈上涨趋势。在历经了三个月的网络营销运行阶段，该企业深刻的体会到：网络营销相比传统营销手段，门槛并不高；企业在获得同等收益的情况下，对网络营销工具的投入是传统营销工具投入的1 / 10，而信息到达速度却是5 ~ 8倍。举个简单的例子，瑞轩仅仅投入三四万元用于网络推广，就启动了蛋白胨的生物技术市场。如果瑞轩采用和其他同行一样的营销方式，这笔费用只够几个业务员一年的工资，而这几个业务员并不能够保证在一年内让瑞轩产品在全国范围内得到认知，更谈不上认可了。

企业的负责人李先生很坦然的告诉我们：通过网络找到企业的意向客户目的性强一些，主动找来的客户成交率很明显高于业务员出去单方联系的。企业信息化转变获得的效益，在企业内部有了很强的影响：瑞轩生物制品精简了原有了销售团队，将原有部分业务员跑销售的资金更好的应用到企业各方面建设中。在销售政策的制定上，参考网络推广吸引的意向客户分布情况制定相应的区域销售策略。网络营销铸企业品牌 网络营销对中小企业的价值并非只体现在促成直接的网上交易，有的网络营销能够直接实现网上交易，有的则是一种品牌推广手段，从而促进线下交易。企业不同、产品不同、行业不同，中小企业选择的网络营销方式也应有所侧重。正是把握住这一点，瑞轩生物制品形成了自己的一套网上营销模式：把网络作为产品的宣传渠道，网上铸造企业品牌，促进线下交易。与同行业企业相比，瑞轩对国内蛋白胨市场上产品不稳定的情况，专门成立了技术研究小组。同时联合了华东理工大学生物工程学院、江南大学生物工程学院、天津科技大学生物工程学院的有关专家，以及中轩股份，正大福瑞达集团、华元生物工程、四川科伦集团等使用厂家，开始有针对性的研究，形成了瑞轩品牌的产品。再通过网络这一独特的产品宣传渠道，使潜在客户认知并认可公司的产品。网络营销让瑞轩和大企业有了同等竞争市场的机会。无需把大量资金和实力放在各种媒体上，刊登昂贵的广告，“投入小，效果大”的互联网手段对瑞轩来说更为实用。互联网是中小企业发展的高速公路。网络营销的应用打破了由地域、行业、时间构筑的企业间的竞争门槛，有利于快速提升企业认知度并降低营销成本。网络营销的先行一步，使瑞轩在

商品无差异化及信息爆炸式增长的时代，面临所有企业的最大挑战：如何找到目标客户、把握住目标客户的需求，成功地迈出了电子商务的第一步，也正是超前的意识使其电子商务的转化为企业赢得了效益，成为津津乐道的成功商业诀窍。尽管中国互联网产业整体发展已经与世界同步，但是中国的传统企业，还没能充分利用网络营销的手段发掘商机，实现有效资源配置。瑞轩认为根据自身需求主动寻求商品信息的网络营销方式，更为“主动”，也更为有效。瑞轩能否更好的塑造自己企业的品牌，真正的瓶颈在于企业内部。瑞轩已克服了产品开发缺乏主动，难以满足消费市场的多样化、个性化需求；而接下来需要做得就是制定灵活的营销策略，改变拉关系、找客户思维定势，与现代使企业营销信息化步伐与网络化步伐合拍。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)