

电子商务推广：网络营销的秘诀 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_250272.htm 网络营销，说通俗点就是通过网络来宣传自己的企业，推广自己的产品或服务。在被称为“e时代”的今天，互联网正在彻底改变着我们的生活。据统计，中国网民就已经达到人，而且这个数字还在不断激增。企业在竞争中求生存，求发展，忽略网络这一重要营销渠道，失去的不仅仅是客观的客户群体，更可能还有新一轮经济整合中抢先一步的绝佳机会。然而作为企业实体，怎样通过虚拟的网络来有效传播自身？网络到底能提供哪些比传统媒体更经济的营销手段？这些已经成为众多老总们日益关注的问题。网络营销的主要手段有两种：第一是主动出击型企业为什么要做广告？因为你不知道你的客户在哪里，只好端起机关枪一阵扫射，所谓“宁肯错杀一千，不可放走一个”。但是这样兴师动众往往耗资不菲，而且网络媒体特有的互动性也常常使广告主颇为无奈：消费者对满屏乱窜的活动窗口以及源源不断的垃圾邮件已经不胜其烦，鼠标一动一概关掉删掉，你也无可奈何。第二种方式是守株待兔型建一个网站或做一个网页，让消费者浏览、点击。这样的方式对消费者的影响更有针对性，然而茫茫网络中信息如此浩繁，客户在寻到你的网站之前很可能已经被对手吸引或者被垃圾信息淹没。那么，怎样在网络中既避免盲目的主动，又不用只是消极等待？e时代的营销早已不再只是单方面的鼓吹和推销，更重要的是双方的互动：当消费者在寻找你时，你也需要及时地加以引导，满足他们的需要。据统计，82.2%的网

民通过搜索引擎寻找自己需要的产品信息。搜索引擎在网站网址推广方面的作用是毋庸置疑的。在美国，搜索引擎目前为止已经最为成熟的一种网络营销方法。当客户输入关键字时，实际上是在主动告知相关产品销售者自己的需求。消费行为调查显示，一般用户会点击搜索结果前50名的链接。实践证明，排名位置的不同对搜索营销效果的影响非常大。在成千上万条搜索结果中，你的网站出现的位置直接关系到客户接收到你产品信息的概率，搜索排名的广告价值由此产生。就国内外主要搜索引擎的收费方式来看，目前主要有两种基本情况：比较简单的一种即收费登录：仅仅是当网站缴纳费用之后才可以获得被收录的资格；另一种则是购买关键词广告。简单来说就是在搜索引擎的搜索结果中发布广告的一种方式，当有用户检索到你所购买的关键词时，你的信息将会出现在搜索结果页面的相应显著位置。关键词广告具有较高的定位程度，并且往往可以提供即时的点击率效果、可以随时修改网站的有关信息，以及更加合理的收费模式等，有望成为搜索引擎营销方法的主流形式。目前国内已出现一批提供搜索排名服务的网站，其中百度（www.baidu.com）提供的“竞价排名”属于前面讲到的第二种方式。这项服务因其低起点、灵活性和广泛覆盖率而颇受企业欢迎。在缴纳少量预付金后，企业可以选择注册与自己网站相关的关键字参与竞价排名。与一般的BANNER广告相比，关键词检索优势在于：第一，在关键词检索页面投放广告具有较高的定位程度；第二，用户可以根据需要通过更换关键词和修改点击付费额等方式对广告效果进行控制，比一般网页上的静态广告更换要方便得多；第三，这种关键词检索的广告形式通常

以CPC（按点击付费）模式定价，大大减少了无效浏览所要付出的代价，真正做到“有的放矢”。精确定位自己的广告受众，根据需要决定宣传力度，并根据广告效果付费在这个不怕做不到只怕想不到的e时代，网络就这样将营销的神话变成了现实。接下来便是传统的营销技巧问题：顾客已经被带到你的面前，你能否成功地打动他你的网页是否美观，信息是否详尽有效，联系方式是否醒目方便，交款取货是否快捷可靠……而最根本的一条是：你的产品能否让顾客满意。对于许多企业来说，“网络”这一全新媒体似乎充满了神秘。其实，网络营销的秘诀域传统营销并无二致：不过是怎样找到你的顾客，并成功地打动他们而已。道理十分浅显，关键问题是，你能否找到那个最有效的手段。商场竞争如此激烈，所谓“得民心者得天下”，只有领先一步，才能克敌制胜，笑傲江湖 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