

电子商务网络营销：网络营销八大关注 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_250309.htm

网络营销这一概念在中国出现才两年多，虽然理论体系还不完善，上网的企业数量还比较少，但是，这种基于互联网的新型营销方式已经引起广泛关注，并对企业的经营战略产生越来越大的影响。在刚刚过去的2000年，网络营销的理论和方法又有很大的发展，并且，它将对新世纪的网络营销产生重要影响。回顾2000年中国网络营销发展状况，至少有下面八个方面值得关注。

网络营销和电子商务概念逐渐清晰 网络营销和电子商务这一对紧密相关又具有明显区别的概念逐步清晰起来。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、借助于互联网手段来实现一定目标的营销手段。电子商务的概念简单来说是指实现整个贸易活动的电子化。显然，开展电子商务离不开网络营销手段，而一个不具备开展电子商务条件的企业也可以先从网络营销做起。曾经，对此认识的误区表现在两个极端：一方面，许多人认为网络营销就是在网上销售产品，另一方面，一些企业建一个网站就给自己插上电子商务这一时髦的标签。网络企业开始关注网络营销 理论上说，网络企业最具备开展网络营销的基础条件，但实际上，网络公司也曾经和传统企业的网站一样不重视网络营销，不仅不能充分且合理地利用网站注册用户的资料，从网络营销的角度考虑，大多数网站设计甚至不合理。也可以说，网络公司的网络营销水平也处于初级阶段。网络企业对网络营销的普遍关注大约开始于2000年4月份，在那斯达克股

票市场开始剧烈震荡之后，投资人开始对网络公司谨慎投资，甚至对.COM公司已经失去了信心，在融资越来越艰难的情况下，许多网络公司想到了还可以利用少花钱或者不花钱的网络营销方式。调查资料表明，网络公司选择网络媒体做广告的主要原因是价格比传统媒体要低得多，如果不是资金原因，也许网络营销估计仍然不会得到网络公司的重视。

网络广告形式多样化 网络广告是网络营销的主要内容，网络广告已不再仅仅局限在标准BANNER广告形式，各种规格的按钮广告、异型广告、插播式广告、文字链接广告已经获得普遍的应用，其效果也获得了广告主广泛的认可。但是根据监测资料，新型网络广告的点击率仍然不高，与标准BANNER广告的0.4%~1%左右相比并没有太大的改变。好在国外的某些研究结果为网络广告挽回了一些面子：网络广告的价值不仅仅表现在点击率，除了1%的点击者之外，网络广告对其余99%的观看者同样会产生影响。

搜索引擎的变革 注册搜索引擎是网络营销最基本的工作，也是网站推广的重要手段之一，传统的搜索引擎或分类目录通常以网站管理者自己设定的关键字或网站描述等信息作为搜索结果排名的主要依据。Google为代表的新一代搜索引擎改变了传统搜索引擎，它仅仅依靠META标签的内容和网页内容的相关度来决定搜索结果排名的规则，而且将被其他网站链接的数量也作为一项重要的排名指标，为网站的搜索引擎推广提出了更高的要求，不仅要关注网站设计本身，还要受其他推广因素的限制。

垃圾邮件管理办法出台 电子邮件是网络营销的重要工具，对网络营销的成败具有举足轻重的作用，同时，网络营销的健康发展，离不开相关政策法规的支持。随着电子邮件营销受到普遍

重视，垃圾邮件泛滥的问题也日趋严重，对垃圾邮件的管理是网络营销成功的重要保障。2000年8月，中国电信出台了垃圾邮件处理的具体办法。但是到目前为止，关于如何认定垃圾邮件，如何投诉等具体问题，还没有一个明确的说法，也不知道什么时候才能真正执行。中国电信将垃圾邮件的定义为：向未主动请求的用户发送的电子邮件广告、刊物或其他资料；没有明确的退信方法、发信人、回信地址等的邮件；利用中国电信的网络从事违反其他ISP的安全策略或服务条款的行为；其它预计会导致投诉的邮件。Email营销受重视 一些国际著名的咨询公司的研究报告表明Email是廉价高效的网络营销工具，甚至估计Email营销的反馈率高达5-15%，不仅远远高于标准BANNER网络广告的点击率，而且也高于传统直邮广告的反应率，网络营销人员也对此深信不疑，Email营销已成为最常用的网络营销手段之一。但事实上，Email营销的效果远远没有发挥出来，这种状况一方面是由于企业对利用Email开展营销还缺乏足够的认识，也没有掌握Email营销的正确方法，另一方面，提供Email营销专业服务的市场还没有真正形成，而且还缺乏对市场的培育和推广。Email营销虽然受到高度重视，但是目前还面临种种问题，甚至还找不出一个成功的经典案例，在2001年也不一定有什么惊人的发展，但是，有迹象表明，Email营销仍然是最有前途的网络营销方式。会员制营销浮出水面 临近2000年岁末，终于有几个电子商务网站推出了会员制营销的形式，虽然看起来还很幼稚，带有太多拷贝国外网站的痕迹，这也不足为奇，本来，会员制营销就来源于美国。在美国，这种网络营销手段被证明为有效的方式，为众多网上零售网站所采用。会员制营销在中

国的前景如何，取决于多个方面的因素，如，网站的技术水平和管理能力，会员网站的理解和努力程度，以及整个网上消费市场规模等。 CRM概念热起来 客户关系管理（CRM）的指导思想是通过先进的软件技术和优化的管理方法对客户进行系统化的研究，通过识别有价值的客户、客户挖掘、研究和培育等，以便改进对客户的服务水平，提高客户的价值、满意度、赢利性和忠实度，并缩减销售周期和销售成本，寻找扩展业务所需的新的市场和渠道，为企业带来更多的利润。当众多的.COM公司无法取得满意的利润时，将眼光转向新兴的CRM，企图出奇制胜，显然也不足为奇，然而，到目前为止，对CRM的应用水平，很多还处于概念培育阶段，离真正的客户关系管理还很远。 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