

电子商务网站策划:网站推广技巧 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\\_250372.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250372.htm)

初步完成一个站点的设计建设，只是企业网站经营的开始。为了真正发挥一个站点的作用，我们要以该站点为基础，在网上网下开展长期而有效的推广工作。

- 1、传统媒体的运用 在现阶段的中国，传统媒体宣传的影响力仍然远大于网络，特别是对于面向国内的站点，电视、报纸、杂志等这些媒体的效应可以说是立竿见影，这也是为什么现在那么多网站喜欢炒作的的原因通过吸引媒体，特别是传统媒体的注意力达到宣传的作用。企业网站的推广，应该融入在整个企业的宣传工作中，在所有的广告、展览、各种活动中都要在显著处加入公司的网址，并做适当介绍。
- 2、网址宣传融入日常工作 除了这些广告宣传活动外，另外还有大量的日常工作需要做，要把网址加入到：信封、信纸、名片、手提袋等各种办公用品；企业建筑造型、公司旗帜、企业招牌、公共标识牌等外部建筑环境；企业内部建筑环境，如内部常用标识牌、货架标牌等等；各种交通工具；公司员工的服装服饰上等；各种产品包装袋上；公司平时的赠送礼品上；公司的各种印刷出版物上……要能全面利用这些宣传手段，实际上需要我们在设计公司的CI（企业识别系统）时将网站这个因素考虑进去，网站实际上是CI设计中的一个基本要素。
- 3、网络的运用 网络最吸引人之处就在于它极大地降低了信息发布与获得的成本，而且利用网络推广的辐射面更广，这一点对于以出口为目的的企业特别有吸引力。网络推广的具体方法很多，主要的有登录搜索引

擎，利用各种论坛、讨论组、供求黄页，使用定向的邮件列表等等。但正如我们在前几篇文章所说的，企业网站和提供信息内容的站点（ICP）相比，由于其出发点不同，目标访问者也有所不同，企业站点一般更有针对性，它追求的不是Pageview（页面阅读数），而是实际为企业带来的效益，如业内知名度、定单数等。所以企业站点在推广上需要更加强调“针对性”，包括地域上和行业上。比如说，一家主要面向东南亚的出口企业，那么它的网上推广策略应该服务于整个企业，注册搜索引擎也好，在论坛、供求站点留言、定向邮件也好，要把东南亚地区作为重点，虽然网络本身是不分地域的，但是我们的访问者有地域差别。再比如说，一家提供专业机械设备的企业，它的推广就更有针对性，它可以在一些“专业”引擎上注册，在“专业”的供求站点上留言，与相似或相邻行业的站点建立链接，发布专业的邮件列表等等。

4、收集具“针对性”的站点从以上我们可以看到，在了解了基本的网络推广方法后，一个企业站点的网上推广工作首先需要做的是收集具“针对性”的站点，包括引擎、论坛等，这和我们在传统媒体上做广告实际上是一样的要收集媒体信息，并且分析研究哪本杂志、哪一份报纸、电视的哪一档节目更适合。

5、了解各个站点的宣传影响力在收集了大量有针对性的站点后，接着就是通过实际操作了解各个站点的宣传影响力，整理出在各个宣传站点上的发布频度。再下面的工作包括：日常的来信及时回复，建立用户及潜在用户数据库，根据该数据库发布邮件列表，加强与这些用户的联系等。讲了这么多，看起来很复杂，但实际上就这么四句话：“确定宣传方向，收集推广站点，定期发布信息，做好

跟进工作”。这其中，最花时间和精力其实是“收集站点”这一步，而像“定期发布”和“跟进工作”都可以通过一些软件工具做到自动化。最后，再强调一点，对于任何一家企业，广告宣传、市场推广都必须围绕企业的产品和服务，没有产品和服务的不断完善，所有的宣传都只会是“事倍功半”！对于企业站点来说，“让我们的用户和潜在用户都知道”就够了。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)