

综合辅导:网络营销的五个常见错误 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/272/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BB\\_BC\\_E5\\_90\\_88\\_E8\\_BE\\_85\\_E5\\_c40\\_272920.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/272/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_272920.htm)

1、网络营销未计划就上马 很多企业一开始对网络营销并没有明确的认识。大多数企业主或经理人通过报纸、电视等媒体宣传以及朋友的介绍，或者推销员的鼓动，意识到应该进行网络营销，通过互联网来扩大自己的业务和销售。于是乎立即安排人员联系制作网站，发布信息，投入网络推广。整个网络营销过程未做计划就上马，一旦三个月下来网络营销没有什么效果，就宣布失败，对网络营销失去了信心和兴趣。殊不知，网络营销是一个系统工程，涉及到很多方面，需要结合自身的实际情况，进行需求分析，制订周密科学的计划，才能取得成功。从开展网站建设、企业信息发布，到制订推广预算，选择网络营销方法和产品，安排网络营销专职销售、客服等，各项工作安排到位，持之以恒，使企业的网络营销流程得以顺畅，这样才能最终取得理想的网络营销效果。

2、网站建设重设计轻应用 建设企业网站是开展网络营销非常重要的一环。然而事实上，大部分企业网站都没有发挥出应有的网络营销作用。这跟企业对网站建设的认识是分不开的。多数企业认为网站是企业的网上门面，越漂亮越好。美工设计、Flash动画、企业形象成为企业最关注的地方，至于网站是否符合网络营销的需要，是否便于今后的功能增加或调整，并不考虑。部分网站建设服务商也一味迎合企业的喜好，在表现形式上大下功夫，拉高网站建设费用，至于内在功能和营销应用环节则不做深究。网站建设是服务于网络营销需要的，这一点

一定要明确。网站建设应当设计与应用并重。既要注重企业的形象展示，更应明确网站的网络营销服务职能和流程，注重产品或服务展示、用户互动、信息检索、客户体验等环节的建设，使网站更加实用，有效。

3、盲目进行垃圾邮件营销、信息群发 很多企业在面对网络营销的时候无所适从，不少企业选择了发送垃圾邮件，或进行信息群发到各类BBS、BLOG和留言簿。虽然短期内，企业能够收到一些网络营销效果，比如网站访问量上升，能成交一些客户等，但从长远来看，企业所受到的伤害远大于所取得的网络营销效果。首先是企业形象受到损害。垃圾邮件深受网民所厌恶，围绕垃圾邮件的多数是一些皮包公司、缺乏诚信、产品品质低劣甚至是恶意欺诈、非法产品等形象。一旦企业与垃圾邮件为伍，则其形象在消费者心目中大打折扣。其次企业一旦习惯于这种价格低廉、自身伤害性大的网络营销方式，盲目追求低付出高回报的畸形网络营销产品，缺乏对投资回报率的正确认识，将很难接受真正健康有益的网络营销服务和产品，错过网络营销机会和企业发展的时机。

4、网络营销产品跟风购买 眼下的网络营销产品种类繁多，加上推销员巧舌如簧，企业在产品选择上面存在很大的困惑。我们往往可以发现一种现象，那就是一旦某个行业的几个企业使用了某种网络营销产品，那同行的其它企业则纷纷购买。不少网络营销服务商抓住了企业的跟风购买和攀比心理，通过行业客户见面会、网络营销产品某行业说明会等会议形式，充分发挥“客户见证”和“转介绍”的技巧，使企业削弱了自己的判断，跟随他人的选择，或者攀比较劲，盲目购买。实践表明，适合自己的产品才是好的产品；跟风购买的网络营销产品往往不

仅不是最适合的，反而因为使用过滥，网络营销效果越来越不好。5、用搜索引擎竞价产品守株待兔 目前Google、雅虎、百度等搜索引擎竞价产品是网络营销的主流产品，越来越多的企业选择搜索引擎竞价产品。多数企业购买竞价产品后并不知道还有维护这回事情，只是静待客户上门。做了一段时间下来就发现起初还有点效果，到后来效果就越来越差了。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)