

电子商务员基础知识第三章:网络促销方法 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/274/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c67\\_274025.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/274/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_274025.htm)

第三单元 网络促销方法

1. 网络促销方法的类型 传统营销的促销形式主要有四种

：广告、销售促进、宣传推广和人员推销。网络营销是在网上市场开展的促销活动，相应形式也有4种，分别是网络广告

、销售促进、站点推广和关系营销。其中网络广告和站点促销是主要网络营销促销形式，网络广告已经形成了一个很有影响力的产业市场，因此企业考虑的首选促销形式就是网络广告（在下一章将对网络广告进行详细分析）。

网络广告类型很多，根据形式不同可以分为旗帜广告、电子邮件广告、电子杂志广告、新闻组广告、公告栏广告等。

网络广告主要是借助网上知名站点（如ISP或者ICP）的站点或者提供免费电子邮件服务或者以及在一些免费公开的交互站点（如新闻组、公告栏）上发布企业的产品信息，对企业以及企业产品进行宣传推广。

网络广告作为有效可控制的促销手段，被许多企业用于在网上促销，但花费的费用也不少。第二种促销形式是站点推广。

网络营销站点推广就是利用网络营销策略扩大站点的知名度，吸引网上流量访问网站，起到宣传和推广企业以及企业产品的效果。站点推广主要有两类方法：一类是通过改进网站内容和服务，吸引用户访问，起到推广效果；另一类通过在网络广告宣传推广站点。

前一类方法，费用较低，而且容易稳定顾客访问，但推广速度比较慢；后一类方法，可以在短时间内扩大站点知名度，但花费费用不菲。

销售促进就是企业利用可以直接销售的网络营销站点，采

用一些销售促进方法如价格折扣、有奖销售、拍卖销售等方式，宣传和推广产品。关系营销是通过借助互联网的交互功能吸引用户与企业保持密切关系，培养顾客忠诚度，提高顾客的收益率。

## 2. 网站推广的基本方法

(1) 搜索引擎注册 根据调查显示网民在找新网站主要是通过搜索引擎来实现的，因此在著名的搜索引擎进行注册是非常必要的，而且在搜索引擎进行注册一般都是免费的（见本节第四部分）。

(2) 建立链接 互联网的一个特点就是链接将所有的网页链接在一起，国外学者经过大量统计分析，发现两个不同的网页之间间距为8.9，也就是说只需要经过9次链接点击后，就可以从一个网页找到另一个网页。因此，与不同站点建立链接，可以缩短网页间距离，提高站点的被访问概率。一般建立链接有下面几种方式：

- 1) 在行业站点上申请链接。如果站点属于某些不同的商务组织，而这些组织建有会员站点，应及时向这些站点申请一个链接。
- 2) 申请交互链接。寻找具有互补性的站点，并向它们提出进行交互链接的要求（尤其是要链接到站点的免费服务，如果提供这样的服务的话）。为通向其他站点的链接设立一个单独的页面，这样就不会使刚刚从前门请进来的顾客，转眼间就从后门溜到别人的站点上去了。
- 3) 在商务链接站点申请链接。特别是当站点提供免费服务的时候，可以向网络上的许多小型商务链接站点申请链接。只要站点能提供免费的东西，就可以吸引许多站点为你建立链接。寻找链接伙伴时，通过搜索寻找可能为站点提供链接的站点，然后向该站点的所有者或主管发送电子邮件，告诉他们可以链接站点的名称、URL以及200字的简短描述。

(3) 发送电子邮件 电子邮件的发送费用非常低，许多网

站都利用电子邮件来宣传站点。利用电子邮件来宣传站点时，首要任务是收集电子邮件。为防止发送一些令人反感的电子邮件，收集电子邮件地址时要非常注意。一般可以利用站点的反馈功能记录愿意接受电子邮件的用户电子邮件地址来收集电子邮件。还可通过租用一些愿意接受电子邮件信息的通信列表来收集电子邮件。这些通信列表一般是由一些提供免费服务的公司收集的。也可以发布电子新闻邮件。假如有严格的时间性，那么每周、每月或是每季度发布新闻邮件的做法将是最为行之有效的手段之一。它能保持你与客户的联系、增进信任、增强品牌意识并为未来的业务发展打下基础。在发送电子邮件时，在电子邮件程序上设置一个"签名档"。多数电子邮件程序，如Eudora和Netscape，都允许设置一个"签名档"，它会出现在你所发送的每条信息的末尾。应当把这个签名档控制在6到8行之内，包括公司名称、地址、电话号码、URL、电子邮件地址以及对你的特色业务的只言片语的描述。参考你所收到的电子邮件，就可以找到范例。

(4) 发布新闻 及时掌握具有新闻性的事件（例如新业务的开通），并定期把这样的新闻发送到你的行业站点和印刷品媒介上。其次，将站点在公告栏和新闻组上加以推广。互联网络使得具有相同专业兴趣的人们组成成千上万的具备很强针对性的公告栏和新闻组。比较好的做法是加入这些讨论，让邮件末尾的"签名档"起到发挥推广的作用。

(5) 提供免费服务 提供免费资源，在时间和精力上的代价都是昂贵的，但其在增加站点流量上的功效可以得到回报。应当注意，所提供的免费服务应是与你所销售的产品密切相关的，这样，所吸引来的访问者同时也就可以成为良好的业务对象。也可以在

网上开展有奖竞赛，因为人们总是喜欢免费的东西。如果在站点上开展有奖竞赛或者是摸奖活动，将可以产生很大的访问流量。（6）发布网络广告 利用网络广告推销站点是一种比较有效的方式。比较廉价的做法是加入广告交换组织，广告交换组织通过不同站点的加盟后，在不同站点交换显示广告，起到相互促进作用。另外一种方式是在适当的站点上购买广告栏发布网络广告。（7）使用传统的促销媒介 使用传统的促销媒介来吸引访问站点也是一种常用方法，如一些著名的网络公司纷纷在传统媒介发布广告。这些媒介包括直接信函、分类展示广告等等。对小型工业企业来说，这种方法更为有效。应当确保各种卡片、文化用品、小册子和文艺作品上包含有公司的URL。企业在传统媒体发布展示性广告时也要包含URL。如果在商业杂志、报纸或其他媒体上购买了展示性或分类广告，应把公司的URL加进去，把站点作为广告的补充信息。用广告来抓住读者的注意力，然后再指示读者转向一个网页以获取更多的信息或是发出定单。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)