

告别传统网络营销迎接互动时代 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/275/2021_2022__E5_91_8A_E5_88_AB_E4_BC_A0_E7_c67_275272.htm 随着网络营销时代的来临，越来越多的企业都投身到网络营销这个行列中来了。在互联网应用快速发展的今天，越来越多的中小企业尝试网站建设，网站推广，搜索引擎推广等网络营销服务，虽然中小企业上网已经走过了七八个年头，但令人遗憾的却是能够通过网络营销服务为企业创造效益的成功案例却是寥寥无几。不管现在的你挣了多少钱，无奈的是你想要的东西总是遥不可及……目前国内中小企业的网络营销服务，基本上全部都是来源于网络公司，包括域名注册，虚拟主机，网站建设以及网站推广都是网络公司提供的打包服务，虽然网络公司在很大程度上促进了国内网络营销市场的发展，但这只是促进了网络公司和广告服务商的发展，而中小企业的发展没有什么大的改变，原因很简单，现在的网络公司和广告服务提供商都不了解传统中小企业的真正需求。他们不会考虑所提供的服务是否能够为中小企业带来效益。比如说现在市场上的各种网络广告，竞价排名，网络实名，通用网址都说的非常的火，效果如何如何的好，其实大家都没有真正意识到这些产品如果能够为企业带来效果，前提是它必须符合企业所面对的潜在用户的使用习惯。而事实上却是网络公司和广告服务商所推出的服务只是局限于企业这头就已经止步了。这岂不成了网络公司和企业这间的互动产品了嘛，企业花了钱，网络公司赚了钱。一时间，众多的企业网站如雨后春笋般蜂拥而起，每个企业都以为只要建一个网站并在搜索引擎

竞价排名中抢得先机，拥有高的网站流量，就会有大批的客户涌上门来，其实目前网络营销的一个基本现状是95%以上的访问者在浏览网站后，都没有主动与企业联系。也就是说拥有网站的企业每天都在流失95%的网络商机，如何才能留住更多的客户？众多企业在实施网络营销时，对搜索引擎的竞价排名投入较大，关注着网站的流量。然而网站流量的增大并不是目标，网络营销的目标却是获取更多的潜在客户，有了这个业务目标，企业的网站建设才会有目标和策略，才可能对网站结构和功能有更多要求，否则就只是一个“简介式”网站，网站内容无法满足客户需求，网站流量再高，也留不住客户，更无法获取客户信息。不难看出，支持网络营销的网站需要具有营销功能，也就是网站前台需要与企业的目标市场、业务策略、营销过程有效匹配，将原来通过人员传递的营销信息，搬迁到网站上，由此提高传递范围和效率；网站的后台能够管理客户和内容，管理好客户状态，能够为不同客户提供差异化内容，将极大提高营销效能。互动是营销最重要的一环，网站访问者浏览企业网站时，网站需要提供更多手段以支持“互动”，电话只是一种方式，网站需要在醒目的位置显示“联系电话”，客户电话是最有价值的，但数量非常有限，并且提高非常困难；即时通信将是一种不错的方式，在浏览网站的时候，如果需要了解更多信息，即时通信将促进交流，更重要的是企业可以主动联系正在浏览网站的每一个客户，这正在成为网络营销的主要手段；互联网真正的优势是即时查询的数据库，并且围绕这个数据库所展开的互动，比如消费者之间的互动，消费者和经销商之间的互动，这是互联网真正的优势。即网络营销活动中，信

息传播模式由单向变成双向，消费者在网络营销中起主导作用。在网络环境下，信息的传播不再是以往那种单向的传播模式，而是转变成为企业在网络上发布信息、消费者主动上网选择信息的"推拉"互动的模式。消费者拥有了比以往更大的选择自由，他们可以通过网络在全球范围内选择能够满足自己偏好的产品，并且可以直接通过网络完成交易。那么，如何做好消费者之间的互动，消费者和经销商之间的互动，就是核心所在就是：企业网络营销，互动是关键！所以，选择一款好的互动营销软件系统，不但能为企业创造最大化直接价值，还可有效提升企业的品牌形象！企业网站拥有一套实用的在线客服系统，正如找到了一位得心应手的商务秘书。然而，纵观当前市场，同质化的在线客服系统比比皆是，而能够让企业真正根据自身需要来按需定制、个性化开发的即时通讯系统却少之又少。目前，大多数的软件提供商还在用传统的开发理念来开发企业即时通讯软件。他们往往是从自身利益角度去开发产品，这就造成了一对难以解决的技术与需求的矛盾：一方面，他们企图用一个软件来满足所有企业的需要，但同时，这种传统理念下开发出来的产品，又必然成为一个根本不可能完全适合于所有企业的低效产品。毋庸置疑的是，企业即时通讯市场还处于初步发展阶段，这个市场几乎没有真正的领导者。QQ,MSN等即时通讯面向全社会，会将与工作无关的人进入办公室，从而影响工作效率；而客户通即时通讯则是将工作相关的人引入电脑，从而提高工作效率。”原因很简单，企业即时系统不仅可以使公司内外各个作业流程在电脑上表现出来，还能提高工作效率，简化业务流程。以网人互联客户通在线客服系统为例，其所具备

的点对点、一点对多点、多点对多点群发消息、文件传输、文件共享、白板交流、协同浏览、在线支付、数据统计、发送手机短信等功能，完全可以帮助企业降低内外交易成本，增进工作效率。“让用户可以方便地获取有价值的信息和服务，才是网络营销的精髓”。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