

企业网站与电子商务的实践与分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/284/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E7_BD_91_E7_c40_284085.htm 企业网站做好以后，icp们作什么？大家会说：推广注册搜索引擎、发信息、查信息，甚至弄个商务快车卖给企业，再赚一把！还有的icp强烈推荐企业招收网管，负责网站的日常运行 没有一个icp会说：你上网后，我包您今年业务提高xxx万，因为icp知道，企业上网的作用，很大程度上是运气在起作用了。所以，已所不欲，莫施于人！也不要太指望企业蜂涌般的做企业网站了。企业不傻！如果能够在企业上网后，让他们的销售提升，icp必须做好更多的工作！也只有这样，企业才会主动找你做网站，才会把你的门槛踩烂！这样的网络公司才能够得到长足发展～ 到这时，你也许会想到，为企业通过网站卖产品，我想这也算是电子商务吧！不管怎么样，反正通过互联网把东西给卖了，应该算是电子商务！所以，仅仅推广是不够的。以下是我的一点想法，仅供参考：一、根据企业产品的性质以及使用单位，为企业列举大量的用户。供企业打电话联系也罢，电子邮件也罢。二、通过电子邮件，不断向这些企业发慰问函，通过网上加深潜在用户的印象（信的内容是专对这个企业写的，而不是每个企业都一样的群发）三、通过搜索、查询、问询，找到与这些企业网管的联系方式，并与之交流！四、方式还有许多！至于有些产品没有固定用户的，就要用大量信息发布来进行，也有一些比较巧妙的方法，以后再谈！有人会说这不是BtoB吗！不是，这是一对一的电子商务，呵！所以，icp除了为企业建网站，还要有网上销售的

能力，这样，企业才会主动找你上网，至于销售，也不会白养活员工的，销售本身也会为icp带来更大的利益！ 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