

电子商务网络营销：如何成功开展网络营销 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/286/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_286549.htm

企业如要将网上营销开展成功，则必须注意以下方面：1. 准确、客观的市场定位 网上营销同传统的营销相比，其前期工作也包括准确客观的市场定位。网上营销与一般营销有较大的区别，因此其市场定位也有其独特的特点。如何准确客观地进行网上营销的市场定位，必须搞清以下几个关键问题：(1) 产品或服务是否适合在网上进行营销 如何判断你的产品或服务是否适合在网上进行营销？一般说来，标准化、数字化、品质容易识别的产品或服务适合在网上进行营销。所谓标准化的商品或服务，是指这样一种商品或服务，它们很少发生变化，以致于消费者很容易识别其性能，例如书这样的商品，太标准不过了，这样的商品就适合网上营销。所谓品质容易识别，是指你的产品或服务有不同于其它同类产品或服务的地方，以致于消费者很容易识别其品质。例如一个商品的牌子。中国银行是一世界级品牌，在它的站点上，消费者自然很容易信赖其网上金融服务。(2) 分析网上竞争对手 网上的竞争对手往往与现实中的竞争对手一致，网络只是市场营销的一个新的战场。竞争对手的分析不可拘泥于网上，必须确定其在各个领域的策略，营销手法等。在网上，要访问竞争对手的网页，往往对手的最新动作包括市场活动会及时反映在其网页上；而且要注意本企业站点的建设，以吸引更多的消费者光顾，更多的竞争对手分析可在现实中实现。(3) 目标市场客户应用因特网的比率 网上营销并非万能，它的本质是一种新的高效

的营销方式。目标市场客户应用因特网的比率，无疑是一个非常重要的参数，假若目标市场的客户基本不使用Internet，那在Internet上营销显然是不值得的，如面对这样的情形，则可以通过Internet完成原传统营销方式的一部分功能：如广告宣传等。

(4) 确定具体的营销目标 与传统营销一样，网上营销也应有相应的营销目标，须避免盲目。有了目标，还需进行相应的控制。网上营销的目标总体上应与现实中营销目标一致，但由于网络面对的市场客户有其独到之处，且网络的应用不同于一般营销所采用的各种手段与媒体，因此具体的网上市场目标确定应稍有不同。在当前，网上营销刚刚起步发展之时，目标就不应定得过高，重点应在于如何使客户接受这种新颖的营销手段。

(5) 准确的市场定位决定着营销方式 定位是整个网上营销的基础，由此决定网页的内容和营销形式，进行营销的产品、服务通过网页实现，而网页建设的质量则直接影响营销方式的成功与否。

2. 运用各种技术手段进行网址宣传

(1) 导航台上的网址注册要保证排名。特别是入口网站和信息服务网站，当然，这必须考虑商家的网上营销预算。

(2) BBS。可开辟一块信息空间，若能成为热点，则其效果也非常好。

(3) Newsgroup。进行专业宣传可考虑这一手段。

(4) Mail-list。这都是些免费资源，不过，发电子邮件的方式要得当，千万不要让消费者对您举动反感。

(5) 免费广告资源。效果一般，不太理想。

(6) 有偿广告投入。效果稍好于免费广告，尤其是在分类广告上的网址宣传。

(7) 与传统媒体宣传配合,这一点非常重要。

3、对客户的问题进行快速反馈

(1) 因特网的高速传播特点要求商家为客户提供快速回应。通常的承诺是24小时回复；

(2) 开辟收费区进行一对一实时咨询

服务。4、充分运用面向技术的市场营销技术 成功的市场营销必须采用更先进的技术。预计，从现在起到2002年，新技术在企业的市场推销过程中将会发挥越来越重要的作用，并将会给企业的市场营销活动带来深刻的变化。传统的概念认为，企业的市场营销部门与先进的技术及自动化毫不相干。然而实践证明，这样的观点是极其错误的。事实上，激烈的市场竞争，已把许多企业的市场营销部门推向了技术的最前沿。然而，综观国内大量企业的营销现状可以发现，迄今大多数企业的市场营销部门所采用的依然是战术性而不是战略性的IT方案。因而，随着市场竞争的日趋激烈，实施面向技术的市场推销战略，已成为许多企业的当务之急。

5.虚拟服务“现实”化 Internet是一虚拟的生活空间，同时也是一个虚拟的市场，因此，虚拟服务“现实”化很是重要，一般来说，应注意以下几方面：（1）取得客户信任是网上营销是否成功的关键；（2）网站内容宜客观、忌花哨；（3）利用多媒体技术手段将服务或产品“真实”地再现在因特网上。

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