

网络营销的十大要领 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E7_BD_91_E7_BB_9C_E8_90_A5_E9_c123_288167.htm

上网的人很少会在在线购物，因为这种消费方式对于他们来说多少有些陌生，或者说他们还没有习惯这种看似简单的购物方式。如果您是一个商业网站经营者，您必须想方设法去建立他们在线购物的信心，使他们认为在线购物在某种程度上是一次愉快的经历。下面，我们来谈谈如何把网站的访问量转换成利润的十个要领。

1、勤奋的工作 这是通向成功的一条必由之路，这条成功的黄金定律同样适用于网站的经营。网络上，公司与个人是处于同一起跑线上的，我们经常可以发现，一个由高中生制作的个人网站要比不少公司的网站更为出色。所以，在网络上，不管您有多么好的方案和构思，您都必须努力去兑现它们，不然，时间可是无情的。（一般来说，大公司需要大投入来建设网站，但几乎所有成功的公司案例都可以告诉您：更低的成本支出来来自于更高的工作效率。）

2、正确的市场定位 一般来说，如果您可以通过印刷制品来推广某种产品的话，那么，这种产品也可以在Internet上进行推广，并可得到同样的推广效果。当然，您必须将那些必须经过试用才能促成正式购买行为的产品排除在外，因为客户显然不能从印刷制品或Internet上，直接得到对相关产品的比较强的感性认识。这些感性认识包括“触觉、味觉、嗅觉还有听觉”。事实上，可以上网的人一般都会拥有个人的计算机，所以，在网上销售与计算机相关的产品会获得较好的销售业绩。已有相关的统计数据表明，计算机相关产品的交易额在整个网

络交易中排名第三。（交易额排名第一的为汽车，排名第二的为书籍。）与此同时，一些高档的消费品，若在Internet上推广得力的话，或许也能得到一定的市场，因为上网的人一般会比较富裕并拥有较好的知识背景。在这里，必须说明一点，比产品类型定位更重要的是市场定位。在现实生活中，市场的地域性是非常明显的。比如，人们经常去较近的地点购买日常用品，尽管这个地方的日常用品种类不是很多，并且价格也不便宜。但在Internet上，这种市场的地域性几乎是不存在的。市场的细分将完全按照Internet的相关法则来进行。所有想在Internet上获得成功的公司，都必须找到适合自己的细分市场。我们总能发现许多小型的企业最终成为Internet上的大赢家，原因之一就是他们做出了正确的市场定位。

3、网站的质量与专业性

我们会经常看到印刷精美的产品目录或广告，当您屡屡看到那些印有产品目录或广告的精美印刷制品的时候，相信您或多或少会对有关的产品形成一种好感，即使您不会购买，也必然对这些产品形成一定程度的认同。好，现在说说网站的设计，相信您会同意这种说法：网站的页面就好比是“无纸的印刷品”。既然如此，我们会因此而得出一个结论：精良和专业网站的设计，如同制作精美的印刷品，会大大刺激消费者（访问者）的购买欲望，反之，您公司所提供的产品或服务将不会给消费者（访问者）留下较好的印象。

4、把方便留给访问者

如果您想促使访问者在线购买您的产品或使用您的有偿服务，那么您必须先为他们建立一条方便的通道，以便他们得到各种想要的信息，请记住：千万别在这条通道上设置任何障碍，任何强迫访问者进行注册的手续都应该尽可能的省略。举一些简单的例子：在

网页的顶部或左边添加快速进入网站各级页面的导航条，很多人习惯以这种方式来探索您的网站；在网站上加入网站内部的搜索引擎；一个简单的返回按钮肯定会使您的网站看起来更加友好。

5、更加坦诚 没有必要对您的访问者隐藏某些东西，包括您的姓名、电话号码、邮件地址、住址等等。您得向他人证明您的坦诚，以便他人认为您的产品或服务也是真实可信的。您所有的努力最终会赢得客户的忠诚。

6、强调服务质量 您必须利用尽可能多的机会，向您的访问者传达这样一种信息：您所提供的产品和服务是一流的，并且不会给客户造成任何的麻烦，比如在产品的维修方面或服务的技术支持方面。当您收到客户给您的邮件时，请迅速回复，这一点几乎在所有的文章中都会提到，客户的来信比黄金还要珍贵。既然您最终会回复所有客户的来信，为什么不马上就做呢？

7、推广您的网站 优秀的网站同样需要辅之以成功的推广。利用搜索引擎、互惠链接等方法大力地宣传您的网站吧，具有针对性的Banner广告会大大提高网站的知名度。

8、应该关注的是交易额，而不是点击率 您的网站有上百万的页面访问量吗？如果有，那么恭喜。可问题是：有多少访问量最终转化为销售额了呢？也许您应该更重视财务报表而不是页面的计数器。

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