

网络营销中的九大败招 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_288565.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E7_BD_91_) 1、网络营销未计划

就上马 很多企业一开始对网络营销并没有明确的认识。大多数企业主或经理人通过报纸、电视等媒体宣传以及朋友的介绍，或者推销员的鼓动，意识到应该进行网络营销，通过互联网来扩大自己的业务和销售。于是乎立即安排人员联系制作网站，发布信息，投入网络推广。整个网络营销过程未做计划就上马，一旦三个月下来网络营销没有什么效果，就宣布失败，对网络营销失去了信心和兴趣。殊不知，网络营销是一个系统工程，涉及到很多方面，需要结合自身的实际情况，进行需求分析，制订周密科学的计划，才能取得成功。

从开展网站建设、企业信息发布，到制订推广预算，选择网络营销方法和产品，安排网络营销专职销售、客服等，各项工作安排到位，持之以恒，使企业的网络营销流程得以顺畅，这样才能最终取得理想的网络营销效果。

2、网站建设重设计轻应用 建设企业网站是开展网络营销非常重要的一环。然而事实上，大部分企业网站都没有发挥出应有的网络营销作用。这跟企业对网站建设的认识是分不开的。多数企业认为网站是企业的网上门面，越漂亮越好。美工设计、Flash动画、企业形象成为企业最关注的地方，至于网站是否符合网络营销的需要，是否便于今后的功能增加或调整，并不考虑。部分网站建设服务商也一味迎合企业的喜好，在表现形式上大下功夫，拉高网站建设费用，至于内在功能和营销应用环节则不做深究。网站建设是服务于网络营销需要的，这一

点一定要明确。网站建设应当设计与应用并重。既要注重企业的形象展示，更应明确网站的网络营销服务职能和流程，注重产品或服务展示、用户互动、信息检索、客户体验等环节的建设，使网站更加实用，有效。

3、盲目进行垃圾邮件营销、信息群发 很多企业在面对网络营销的时候无所适从，不少企业选择了发送垃圾邮件，或进行信息群发到各类BBS、BLOG和留言簿。虽然短期内，企业能够收到一些网络营销效果，比如网站访问量上升，能成交一些客户等，但从长远来看，企业所受到的伤害远大于所取得的网络营销效果。首先是企业形象受到损害。垃圾邮件深受网民所厌恶，围绕垃圾邮件的多数是一些皮包公司、缺乏诚信、产品品质低劣甚至是恶意欺诈、非法产品等形象。一旦企业与垃圾邮件为伍，则其形象在消费者心目中大打折扣。

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