

网络营销的八大实战技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BD\\_91\\_E7\\_BB\\_9C\\_E8\\_90\\_A5\\_E9\\_c28\\_33505.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E7_BD_91_E7_BB_9C_E8_90_A5_E9_c28_33505.htm) 实施网络营销时首先要根据本企业的自身特点和所处行业的特点，选择合理的网络营销管理模型，明确本企业引入网络营销管理会带来的主要效益和费用，并设定出这些效益和费用的明确数量指标，这样营销管理的目标才算是明确确定，相应地网络营销部门的任务也就清晰地界定了。

**增加竞争调研的透明度 了解竞争者状况。** 可通过直接访问竞争者网页，了解它的新产品、价格、服务等信息；也可通过阅读与竞争者有关的新闻组、通信组上的内容了解消费者对竞争者产品、服务的评价；同时还能及时了解到消费者对本企业的评价，或与竞争者的对比情况。

**了解本行业的发展。** 通过网上新闻服务商提供的信息及专题新闻组、通信组中讨论的内容，敏感的企业能够捕捉到本行业的发展趋势。

**实现与其他企业的联合。** 网上企业的信息可能会引进世界各地零售商、分销商、代理商的兴趣，他们通过市场分析，可能会认为你的产品有市场前景，因为他们会主动跟你联系，想成为你的分销商等。这样你就和世界各地的企业建立了联系，类似的其他合作关系也可通过网络建立起来。

**市场拓展 了解潜在顾客，**可通过在企业网页上设计问卷调查潜在顾客的情况。通过其他媒介（如杂志、电视、广播）支持网络营销。潜在顾客在其他媒介上看到企业的网址，可能会增强印象，在网上会多留意该网址的内容。

**邀请潜在顾客参加研讨班和产品展示会。** 销售 向新市场销售新产品。 向新市场销售老产品。 向新的国际市场销售老产品

。销售在分销渠道流通不畅的商品。销售不适合普通商品目录的产品。公司产品繁多时无法在商品目录中详细描述产品性能，而网络则能实现这一点。迅速便捷地发送即时的价格调整信息、减价信息、新产品信息。而E-mail的费用近乎零，所以网上企业可以以极低的成本与潜在顾客及时联系。产品和价格测试。网上信息可实现即时而便宜的更新，企业几乎可以测试所有的营销变量。根据顾客或季节变化相应改变产品展示。服装商可在不同的网页上根据顾客的分类设计不同的内容。网络上的销售可以是网上直接销售（主要是可直接下载的计算机软件等），也可通过网络营销将顾客引到各地的分销商店，如Kodak就不在网上直接销售。在网页上提供可下载打印的优惠券，潜在顾客可通过访问网页获得此优惠券，凭此优惠券到当地商店购买商品时可获得优惠。此法一举两得，第一可增加网站访问量，让更多的消费者了解企业；第二可促进销售。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](http://www.100test.com)