

主动营销：中小企业网络营销的新阶段 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__E4_B8_BB_E5_8A_A8_E8_90_A5_E9_c28_33558.htm 中小企业家一般都讲究实际，他们没有更多的资金来大面积撒网之后坐收渔利，他们的资金利用率要求非常高，注重的是短期利益，因此对于市场营销的要求是简单直接、有针对性、见效快。反观现在互联网上存在的网络营销服务商，提供的服务一般为：网站建设、搜索排名、网络广告等三类。这些网络营销服务都无法让企业直接掌握和评估营销效果，导致中小企业主感觉这些服务太过于缥缈而不切实际，因此对于绝大部分中小企业来说都缺乏足够的吸引力，成为网络营销行业发展的一个瓶颈。笔者认为，一个真正专业的网络营销服务商首先应该是一个好的市场调研分析师和策划师，要根据客户的特点制定相应的个性化的网络营销内容，而不是机械化的服务项目的堆砌；其次专业的网络营销服务商还应该不被局限在特有的几个服务项目上，应该不断学习利用新的网络传播形式来为客户提供更好更合适的服务项目，在这一点上，国外的网络营销服务商就显得更专业一些；最后，一个专业的网络营销服务商应该给客户专业的服务反馈，让客户能够随时从多个角度来随时了解和评价整个服务的质量和效果。对于中小企业来说，加入一个大的交易平台是一个不错的选择，从规模来看，无论是慧聪网交易平台<http://mmt.hc360.com> 还是阿里巴巴 <http://www.alibaba.com/> 都是一个不错的选择，它们海量的信息是客户服务的保证，中小企业可以在交少量费用的前提下拥有一个海量的信息库，应该来说是非常值得的。另外

中小企业可以直接通过自己的网站对浏览者做一些主动调查活动，笔者对中小企业上网一个推荐的产品是网眼<http://www.webeye.net.cn/>，这个产品的主要作用在于可以直接和访问自己网站的人无障碍交流，既可以用来做客户调查也可以作为直接作为和潜在客户交流沟通的工具，可以有效的利用企业自己的网站。当然，如何吸引更多的客户访问自己的网站是这个工具使用的前提，没有任何访问量，企业网站不过是一件皇帝的新衣而已。笔者对中小企业网站的研究有限，以上的文字只是希望能给感兴趣的中小企业朋友做一个参考，笔者认为互联网应该被中小企业重视起来，互联网拉近了人与人的距离，那么中小企业也可以通过互联网主动的去了解客户，非常希望有这方面研究或者有经验的人与我交流。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