

网络营销（二）：走出网络营销的误区 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_33573.htm 很多企业网络营销的认识还停留在几年前。诸多过时的误区正阻碍着企业今天的发展。就像任何成长中的事物一样 网络营销 = 网站推广？提到网络营销，很多人马上会想到建网站。一般来说，建立一个网站是很多公司开始进行网络营销的第一步，但这远远不是网络营销的全部。想象一下，如果你是一家化妆品公司的老板，哪天一高兴建了一个公司的网站。网站建得漂亮，但没过几天你就犯愁了茫茫“网”海中，谁能找到你？谁来访问你的网站啊？这就是一个很现实的问题。公司网站建立之后，要使这个网站取得效果，还必须使自己的目标客户能很方便地找到自己的网站。这时，一些专业的公司比如中国最早的网络实名注册和实名搜索公司3721就出现了。这些公司可以辅助大家解决这些实际的操作问题。除此之外，采用互联网作为营销工具的公司还必须考虑其它很多有关互联网特性和线下配合等方面的因素。公司有了网站只是网络营销的开端而已，我们要制定包括网站推广在内的系统、周密的网络营销计划，才能切实看到效果。网络营销 = 电子商务？许多企业往往将电子商务同网络营销等同起来，或者认为电子商务包含网络营销，或者网络营销包含了电子商务。事实上，电子商务同网络营销有共同点，但更多的是不同点，两者是互不包含的。电子商务的内涵很广，其核心是电子化交易，电子商务强调的是交易方式和交易过程各个环节的电子化，而网络营销注重的是以互联网为主要手段的营销活动。也

就是说，电子商务的标志之一是实现了电子化交易，网络营销的重点在交易前阶段的宣传和推广。网络营销的定义已经表明：网络营销是企业整体营销战略的一个组成部分。可见，无论传统企业还是基于互联网开展业务的企业、也无论是否具有电子化交易的发生，都需要网络营销。但网络营销本身并不是一个完整的商业交易过程，而是为了促成交易提供支持，因此是电子商务中的一个重要环节。尤其在交易发生之前，网络营销发挥着主要的信息传递作用。从这种意义上说，电子商务可以被看作是网络营销的高级阶段。一个企业在没有完全开展电子商务之前，同样可以开展不同层次的网络营销活动。网络营销 = 网上销售？网络营销有时很容易与网上销售混为一谈。网上销售当然属于网上营销，但两者并不相同。网上销售是网络营销发展到一定阶段产生的结果，但并不是惟一的结果。网络营销的目的并不仅仅是为了促进网上销售，很多情况下，网络营销活动不一定能实现网上直接销售的目的。但是可能促进网下销售的增加，并且增加顾客的忠诚度。网络营销的效果表现在多个方面，例如：提升企业品牌价值、加强与客户之间的沟通、拓展对外信息发布的渠道、改善顾客服务等。从网络营销的内容来看，网上销售也只是其中的一个部分，并且不是必须具备的内容。许多企业网站根本不具备网上销售产品的条件，网站主要是作为企业发布产品信息的一个渠道，通过一定的网站推广手段，实现产品宣传的目的。网络营销与传统公司无关？有些企业认为：我是一家传统公司，网络营销与我没有什么关系。然而近年来大量传统公司却不断从网络营销中受益。比如保险业，营销人员的素质不高和目前保险营销中推行的人海战术

，使大约10%的居民对保险推销人员采取“紧闭门户，置之不理”的态度。保险营销人员的整体素质不高也导致约66%的居民不了解保险，保险业的发展因而受到很大程度的影响。这时网络保险出现了，比如：客户通过进入保险公司开设的专业保险服务网站（如：中国人民财产保险股份有限公司的ePICC服务平台），在网上选择该公司所提供的保险产品，如有意愿投保某一险种，则在网上填写投保单，提出投保要约。经保险公司核保后，作出同意承保或拒绝承保的回复，由投保人在网上或通过其他方式支付保险费。保险公司收到保费后，向其寄发保险单。投保人或被保险人即可享受保险公司的服务了。可能很多人都看过《杰克韦尔奇自传》，杰克韦尔奇就是一个电子商务的“狂热分子”。从爱迪生发明电灯的时代就流传下来的通用电气公司够传统的吧？现在它已经发展成为全球最大的电子商务和网络营销公司之一了。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