

企业网络营销的战略机遇与搜索引擎营销？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/472/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_B8\\_9A\\_E7\\_BD\\_91\\_E7\\_c67\\_472110.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/472/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E7_BD_91_E7_c67_472110.htm) 中国中小企业对网络营销的意识越来越强，网络营销将是未来网络经济中最具潜力的发展方向,近年来随着互联网的普及,使得市场营销环境有了根本性的改变,从而对市场营销策略和理念产生了巨大的冲击。本文选择了网络营销中几个主要的概念进行介绍,希望读者能从这些概念中对网络营销有一个整体的认识。很多企  
业想做网络电子商务，却不知道从哪里下手、哪些方面是重点。如何利用电子商务给企业带来更大的空间？我国电子商务将迎来战略机遇期，发展也将出现新态势，呈现以下几个新特征：一、出现前所未有的好气候。我国国民经济将继续保持快速增长，经济总量持续扩大，为电子商务发展提供了坚实的经济基础和广阔的市场空间。随着全面建设小康社会进程的加快，市场经济体制进一步完善，推进经济增长方式转变和结构调整的力度继续加大，对发展电子商务的需求更加强健。经济全球化进程的加快，货物和服务的进出口规模不断增加，推进了电子商务应用的深入。二、形成更为强劲的发展动力。全球范围内资源、市场、技术、人才的国际竞争愈加激烈，进一步激发了企业应用电子商务的主动性和积极性，电子商务发展的内在动力持续增强，发展主体越来越多样和强大，传统企业、网络企业、在线消费者、资本市场和政府等对电子商务的重视程度空前增强，发展愿望和发展动力明显强劲，随着电子商务的应用效益更加明显，各个主体信心更足。三、确定明确可行的发展方向。经过多年的摸

索和实践，我们对中国电子商务的发展规律认识越来越清晰，思路更加明朗。按照产业化思路，积极培育电子商务服务业，加强电子商务应用，进一步优化产业发展环境；尤其是基于网络的交易服务、业务外包服务、信息技术外包服务规模将逐渐扩大，模式不断创新，产业规模将迅速扩大。四、发展环境进一步宽松与和谐。我国政府高度重视电子商务环境，积极营造和培育适合电子商务发展的社会氛围，鼓励电子商务的创新与创业，扶持电子商务企业的成长，电子商务支撑体系将基本满足应用需求，法律法规、人才培养、技术服务等基本适应电子商务发展的需要，电子商务发展中的认证、支付、信用和物流环境正在得到明显的改善。五、发展的道路越来越宽阔。电子商务已经广泛深入地渗透到生产、流通、消费等各个领域，影响到国民经济的各个行业，对传统产业的改造力度不断增强，技术创新和业务创新将更加活跃，应用领域必将越来越广泛，发展道路越走越宽。

搜索引擎营销搜索引擎营销过程中的基本要素 (1)构造适合于搜索引擎检索的信息源 信息源被搜索引擎收录是搜索引擎营销的基础,这也是网站建设之所以成为互联网营销基础的原因,企业网站中的各种信息是搜索引擎检索的基础.由于用户通过检索之后还要来到信息源获取更多的信息,因此这个信息源的构建不能只是站在搜索引擎友好的角度,应该包含用户友好,这就是我们在建立互联网营销导向的企业网站中所强调的,网站优化不仅仅是搜索引擎优化,而是包含三个方面:即对用户,对搜索引擎,对网站管理维护的优化. (2)创造网站/网页被搜索引擎收录的机会 网站建设完成并发布到互联网上并不意味着自然可以达到搜索引擎营销的目的,无论网站设计多么精美,如果不能被

搜索引擎收录,用户便无法通过搜索引擎发现这些网站中的信息,当然就不能实现互联网营销信息传递的目的。(3)让网站信息出现在搜索结果中靠前位置 网站/网页被搜索引擎收录仅仅被搜索引擎收录还不够,还需要让企业信息出现在搜索结果中靠前的位置,这就是搜索引擎优化所期望的结果,因为搜索引擎收录的信息通常都很多,当用户输入某个关键词进行检索时会反馈大量的结果,如果企业信息出现的位置靠后,被用户发现的机会就大为降低,搜索引擎营销的效果也就无法保证。(4)以搜索结果中有限的信息获得用户关注 通过对搜索引擎检索结果的观察可以发现,并非所有的检索结果都含有丰富的信息,用户通常并不能点击浏览检索结果中的所有信息,需要对搜索结果进行判断,从中筛选一些相关性最强,最能引起用户关注的信息进行点击,进入相应网页之后获得更为完整的信息.做到这一点,需要针对每个搜索引擎收集信息的方式进行针对性的研究。(5)为用户获取信息提供方便 用户通过点击搜索结果而进入网站/网页,是搜索引擎营销产生效果的基本表现形式,用户的进一步行为决定了搜索引擎营销是否可以最终获得收益.在网站上,用户可能为了了解某个产品的详细介绍,或者成为注册用户.在此阶段,搜索引擎营销将与网站信息发布,顾客服务,网站流量统计分析,在线销售等其他互联网营销工作密切相关,在为 用户获取信息提供方便的同时,与用户建立密切的关系,使其成为潜在顾客,或者直接购买产品. 企业网站之于企业,已经不是展示产品、显示企业跟得上时代这么简单了。企业网站是中小企业的必需。关键字与搜索引擎营销其实说到底,关键字可以被称为是整个搜索应用的基石.对普通用户和搜索引擎来说,关键字是双方互动的媒介,难以想象如果不使用关键字,我

们如何来达到快捷有效的信息查询目的.在搜索商业应用当中,关键字也当仁不让地扮演着极其重要的角色.关键字的重要性对一家企业,你当然是希望更多的潜在客户通过某种形式的渠道在最短的时间找到你,而这在搜索营销中则反映为你所选择的关键字是否正好迎合了用户特定的搜索目标.用户在查找产品或服务信息时,甚至是公司名称等为条件进行搜索,而这些搜索条件正是我们搜索营销的诉求点.因此可以说,关键字是决定我们营销推广成败的关键.在绝大多数情况下,搜索引擎对用户搜索作出反应的前提条件是网站和网页中存在与搜索关键字匹配的内容,也就是说必须保证将事先确定的对应关键字用在网页文字中,同时还要注意关键字使用的技巧.随着因特网的发展,占据左侧Google排名制高点,让百万海内外商家最先找到你!因为在google排名上做广告覆盖面是最广的,google拥有100多个语言版本覆盖全球所以,在GOOGLE左侧排名做广告就意味着在全球上做广告,是企业自身实力及全球营销理念体现。在网上进行搜索引擎搜索的时候,都有过这样的经历,当客户在Google搜索引擎中输入“产品或服务关键词”这个关键词想要查找的生产商或服务商,反馈结果却成千上万项查询结果,客户该查看哪一条?通常客户都只查看排在前面的10名,却无意间忽略了第11项以后查询结果,其中不乏有价值的内容。这种登录对公司的网站还有意义吗?低的排名还不仅仅是公司站点访问量的流失,更为严重的是:在公司网页检索排名之前的检索结果信息,都可被视为我们的竞争对手。由于公司的排名落在竞争对手之后,客户首先访问的是公司的竞争对手,如果客户对公司竞争对手的站点满意,就不会再访问公司的站点了。所以绝大部分的订单竞争

对手之手了，如果企业占据左侧Google排名制高点，就能够直接取得国内国际广大厂商的大量订单。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)