

开展网络营销的一般过程 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__E5_BC_80_E5_B1_95_E7_BD_91_E7_c67_472660.htm 在了解了网络营销的基本原理和常用方法之后，一个比较迫切的问题就需要考虑了：究竟如何开始网络营销呢？这也许是很多企业在初期阶段感觉比较迷茫的地方。我们先来看看开展网络营销需要什么基本条件。网络营销是现代信息技术在企业商务活动中的应用，网络营销是企业电子化经营的基础，而开展网络营销又需要一定的支持条件，包括企业外部的基本环境和内部的基本条件。广义地讲，网络营销的外部环境包括网络营销基础平台以及相关的法律环境、政治环境、一定数量的上网企业和上网人口、必要的互联网信息资源等等（关于中国网络营销的环境，将在本章后面详细分析，这里介绍开展网络营销必须具备的基础条件）。从理论上讲，无论采取哪种方式，只要具备了接入互联网的基本条件，就具备了企业开展网络营销的基本条件，可以开展初步的网络营销活动，如在网上传布一些供求信息、通过电子邮件等方式与客户交流等等。不过，一个企业要开展真正意义上的网络营销，往往要经过一系列的分析比较，根据企业的需要和内部条件，最后才能制订网络营销计划。一般来说，开展网络营销的一般过程是，企业首先需要对下列四个方面进行调研，即产品特性、行业竞争状况、财务状况和人力资源。产品特性：是否需要在网上开展营销活动，在很大程度上取决于行业的特点和产品的特性，网络营销是为顺应营销手段的发展而不是为了赶时髦，如果一个行业的特点决定了利用传统方法更加有效

，那么可以暂时不必考虑网络营销。如果网络营销不能在短期内带来切实的收益，还是应该量力而行，根据本企业的特点慎重决定。

行业竞争状况：互联网的发展为行业竞争状况分析提供了方便，同行业的企业由于生产类似的产品或服务，往往被收录在搜索引擎或分类目录的相同类别，要了解竞争者或其它同行是否上网，只需到一些相关网站查询一下，并对竞争者的网站进行一番分析，对行业的竞争状况就会有大概的了解。如果竞争者尤其实力比较接近的竞争者已经开始了网络营销，甚至已经取得了明显收益，这时，你的企业有就需要认真考虑自己的网络营销战略了。

财务状况：用于网络营销的支出不是消费，而是一项投资，而且是长期投资，有时还需要不断地投入资金，网络营销不一定能取得立竿见影的成效。决策人员应该根据企业的财务状况制订适合自身条件的网络营销战略，如网站的功能和构建方式、网络营销组织结构、推广力度等等。

人力资源：网络营销与传统营销相比，有其自身的特殊性，如互联网本身的互动性、信息发布的及时性以及网络营销的基本手段--网站建设和推广等，这就要求网络营销人员既有营销方面的知识，又有一定的互联网技术基础，这种复合型人才目前比较短缺，企业是否拥有高水平的网络营销人才，对网络营销的效果有直接影响。当企业的基本条件具备之后，就可以开展网络营销活动。

按照是否拥有自己的网站来划分，网络营销可以分为两类：无站点网络营销和基于企业网站的网络营销。也就是说，在建立自己的企业网站之前，也可以利用互联网上的资源，开展初步的网络营销活动。很多企业可能都会经历这种游击战性质的网络营销初级形式，但由于每个企业的情况不同，这

一阶段的持续时间可能会有很大差别。《网络营销基础与实践》一书后面章节所讨论的内容主要是基于网站的网络营销，在这里先简单介绍一下无站点营销的基本方法。无站点营销以利用网络信息资源为主，包括发布信息和收集其他企业的产品信息，同时也可以开展简单的电子商务。（1）免费发布发布信息。根据企业产品或服务的特性发布在相关类别，有时这种简单的方式也会取得意想不到的效果。例如，可以在阿里巴巴全球贸易网免费发布信息。这种商业信息有时会产生意想不到的效果，不过这往往具有很大偶然性。（2）检索商品信息。互联网是一个信息的海洋，可以根据自己的需要查询所需要的信息，用互联网上的信息寻找潜在客户，然后，有针对性地向回应潜在客户或者合作对象的需求，主动向潜在客户介绍你的产品或服务。寻找商业信息的方式很多，既可以到网上信息平台寻找买方信息，也可以利用搜索引擎查询你的潜在客户。但在这里要特别提醒：不要向潜在客户滥发电子邮件，否则会严重影响你的企业形象。（3）网上拍卖。网上拍卖是电子商务领域比较成功的一种商业模式，国外一些知名网站如Ebay.com等已经取得了很好的经营业绩，在国内也已经有几家具有一定规模的网上拍卖网站。这种方式比较简单，不过网上拍卖的成交率和价格水平等评价指标现在还没有统计数据，而且拍卖经历的过程较长，最后的结果又具有较大的不可预测性。无论如何，作为一种全新的电子商务模式，值得做一些尝试，即使成交量不高，至少也可以达到一定的宣传效果。（4）加入专业经贸信息网和行业信息网。这种方式在某些方面类似于“免费发布供求信息”，行业信息网汇集了整个行业的资源，为供应商和客户了解

行业信息提供了巨大方便，形成了一个网上虚拟的专业市场。如果你所在的行业已经建立了这样的专业信息网，加入行业信息网是网络营销必要手段，即使已经建立了自己的网站，仍有必要加入行业信息网。专业信息网和行业信息网有时需要交纳一定的费用，只要可以带来潜在收益，这些投入也是值得的。

(5) 建立网上商店。即在"网络营销常用方法"一文中所讲的"网上商店营销方法"，由于这种营销方法可以和直接销售结合起来，并且费用低廉，操作简单，受到很多企业的欢迎，并且大部分企业获得了满意的效果。

(6) 开展市场调研。网络营销并不仅仅是产品推广和销售，市场调研也是网络营销的重要内容和基本职能，利用搜索引擎和一些专业网站的企业数据库资料开展基本的市场调研是很有价值的。除了上面介绍的主要无站点网络营销方法之外，还可以通过多种方式来达到传品宣传的目的，如赞助某些网站的活动或电子刊物的相关栏目、利用专业服务商或者合作伙伴的营销资源发布Email广告等等。事实上，在建立了企业网站之后，这些无站点网络营销方法通常仍然是有效的，通过与网站相结合，往往可以发挥更好的效果。是领路者和成功者。支撑一个庞大的电子商务体系依赖于企业的实力，但很多企业并不具有这样的实力，所以通常只能从企业上网的初级形态逐步发展。

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