

中小企业的互联网营销怪现状 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_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c67_472663.htm 作了有一段时间的企业网络营销服务了，相对于很多的老前辈们，我们这些80年后的后生显然层次还没有各位资深，这里把遇到的一些问题提出来与大家探讨一下。这些现状其实也是见怪不怪的问题。

1、销售型网络公司屡屡得手这样的公司有很多，网络公司有很多，销售型的更多，业界以中企最为著名，但是这些公司以贸易为主，从以前的中文域名到他们自己的网站建设，以销售为主，价格天价也，中企的销售也是一流的，业界有目共睹，但是效果却是差强人意的。从后续的服务中就已经体现了销售型的弱点，但是要说的是没法，销售太强了，能把天上的鸟给你哄下来，不得不说佩服佩服。真的很厉害。不信我们就用最简单方法，各大搜索引擎输入中企 骗子。就知道了。我也承认目前很多公司比不上销售公司，但是市场却被销售公司做烂了这也是事实。

2、传统公司给出了信息壁垒 是的市场烂了，很多的时候中小企业在一两次的伤害中失去了信心，没有其他说的，企业一听是网络公司，“天，我们不需要这服务。”这样的话语很多。企业一直都处在信息闭塞的空间里，只是靠着一些传统的方式来推出自己的产品和自我介绍。长尾够长了，但是很多中小企业喜欢在长尾里徘徊不想突破，不得不说，企业与网络服务商都有错。

3、企业对网络营销有误解 提起网络营销是一个系统，但是企业有很多不了解，不明白，被无良的奸商伤害了，就不去再过问了。而且无良的奸商给他们的产品中有些是不对口的，奸

商们照样出售，这样企业当然很难收到效果，当然也就自然而然的认为网络营销是没用的了。互联网的市场同样要调研，同样要了解互联网的市场份额是什么样的。而这些很多网络公司都没有，买的都是自己的代理的产品。从来都不考虑这些产品能为企业带来多少投资回报率。4、企业缺少网络营销的人才这是很难解决的问题，包括学电子商务的学生不知道互联网营销到底有些什么，怎么利用，企业网站到底要注重些什么，seo是什么。这样怎么能为企业在互联网上完成营销活动，完成品牌建设。所以企业很难搞什么网络营销，一般社会舆论教育界喊中国电子商务人才缺口多少多少，但是真正懂得电子商务的却是只有很少的，所以信息永远是不对称的。中小企业需要什么条件来进行互联网营销，很难说，服务商的服务不到位，市场变烂。电子商务学生学得理论跟不上时代，企业不能获得实际的帮助，怎么办，我们还是躲进小楼成一统，管他冬夏与春秋算了！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