

中小企业网络营销之道-厦门电子商务论坛演讲主题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/473/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_B0\\_8F\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c67\\_473806.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c67_473806.htm) 2007年9月1日下午2点

，厦门市首届电子商务论坛“中小企业如何利用网络进行低成本营销”在鑫安宾馆19楼会议大厅举行，本次论坛由厦门市电子商务协会、厦门文博人才服务公司主办，参加本次论坛的嘉宾有：深圳博研科技有限公司总经理刘延庆先生、厦门书生文化传播有限公司销售副总裁肖云女士、CCCEM外贸电子商务专家孙玉杰先生、福建移动厦门分公司大客户部经理郑鹏先生、厦门市中小企业服务中心培训咨询部经理张小铁等。结合本次论坛主题，我的演讲主题是“中小企业网络营销之道”。企业电子商务应用阶段说明企业级的电子商务应用分三个阶段或说级别：第一个阶段电子化形象展示；第二个阶段电子化贸易信息；第三个阶段电子化交易。任何一个企业开展电子商务基本上都必须经历第一和第二个阶段的工作，我们一般把第一和第二阶段的工作称为企业的网络营销。对企业电子商务应用阶段的认识我们才能够更清晰的了解企业电子商务实践到底要做什么工作，这些工作到底如何做更好？比如第一阶段电子化形象展示的工作来说：最初企业一般是简单的将传统的产品手册直接复制上网，有的干脆连打字都懒得打直接将传统的手册扫描上网，即便是建设企业网站也不会做更多的网站规划工作，也基本不讲究什么策略，给个模板就建站，只要有域名能打开网站，看到公司介绍，产品一排排的列在那里即可，也不会考虑客户打开网站的客户体验；那么在第二个阶段呢，企业知道要把信息发布

到网上去，通过B2B网站，通过搜索引擎、通过EMAIL等等方式，其实很多企业已经发现，这些方式是挺好，最后却觉得投资还不小，效果也未必就非常满意。网络商圈中你的市场机会我把诺大的网络市场比作一个大商圈，你的市场机会在哪里？不要眼看着1.62亿网民是一个巨大的数字，也不要看着那些统计数字一年电子商务成交额多少万亿元眼馋，你需要利用市场的眼光找出来在这个商圈中你的市场机会？最终确定出你的目标客户，在网络市场中，确定市场机会与目标客户是很多中小企业基本忽略不计的工作，我觉得这可能是目前很多中小企业网络营销工作成效不大的最主要的原因。网络渠道如何选择网络传播渠道的选择问题怎么做？对于中小企业你的客户与你在这个网络商圈中，客户可能通过搜索引擎、通过B2B商贸平台、通过你的个人或企业博客、通过门户广告、通过口碑等病毒营销渠道和营销方式找到你，到底哪种方式或营销渠道适合你？曾经不少中小企业主和中小企业网络营销负责人问过我，希望给他指出最有效的网络营销方式，或说给他讲一个最好的渠道，到底是搜索引擎还是B2B平台等等问题，如果说从网站的数据来说，搜索引擎当然是首选了，因为我们监测的100多家企业网站，任何一家企业网站通过搜索引擎到达的访问者都占了最少60%以上，高一点的80%以上，而通过一个调查报告说是网络上的采购者20-30%会直接选择登录B2B平台进行选择，会有60-70%通过搜索引擎查询合适的合作伙伴，但是，到底如何应用好搜索引擎这个渠道呢？我现场给大家演示深圳车公社汽车用品公司的是如何利用搜索引擎开展营销并获得巨大收益的，当然现在文字就不做描述了。中小企业选择搜索引擎作为传播渠

道，积极利用搜索引擎开展营销我个人觉得是非常明智的选择，我提出四点建议：一、确定搜索引擎营销的目标，这是你的根！是为了流量还是为了转换率，是为了订单还是为了品牌认知度的提升；二、为你的搜索引擎营销制定一个计划，需要选择一些策略，不是选择几个关键字找一个搜索引擎平台去投一个竞价那么简单；三、企业营销型网站平台的建设，你要清楚知道，你通过搜索引擎仅仅是为你网站带来了潜在客户的点击，要想抓住他，你的网站还是基础，更重要的是如果你的网站搭建的足够好（比如搜索引擎优化的好、网站文字排版布局的好、网站客户浏览体验不错），你开展搜索引擎营销的成本会急剧降低，当然你开展搜索引擎营销的效果也将会大幅度提升；当然了我只能推荐营销型网站，推荐“网赢通”，因为我没有发现任何一个建站系统或解决方案能够比“网赢通”更有优势，更符合搜索引擎的胃口。四、别忘记对你的搜索引擎营销计划做一个监控与管理！博客如何营销？搜索是不是唯一渠道，当然不是，但是任何渠道都无法避免的需要利用搜索引擎，博客营销中小企业适合么？当然适合！在论坛上我向大家演示了深圳大石企业一家专业制造不锈钢裤钩的企业，品牌是K.O，一家让日本企业为其做OEM加工的企业，第四届中国十大网商广州赛区十大网商李棠华先生的博客营销案例，现场给大家展示了在GOOGLE搜索引擎搜索“西裤裤钩”等关键字的结果，你不得不吃惊，几乎GOOGLE搜索引擎的前十页都是与李棠华企业有关系的结果，这可能是博客营销最直接的效果，也可能是最浅层次的效果，浅到很多网络营销专家会觉得这很没技术含量，不过结果是为企业带来了非常大的营销价值，不

得不提的是，你如果也是做西裤裤钩的产品的话，你可能根本就没有机会通过GOOGLE获得任何机会，因为前十页都成了李棠华的结果。这是任何一个企业网站都很难达到的效果，但是博客做到了，不是一个企业博客，而是众多草根博客的力量，这也是网络营销领域一个新的虚拟组织机构“点亮博客营销”团队的一个小小活动试验的效果。网络服务机构未来的发展博研科技2005年成立，这个年代中国互联网服务领域已经是混乱一片，口碑极差，差到什么程度？你都不好意思说你在建网站的公司上班！从域名注册到卖虚拟主机再到卖各类网站推广产品，互联网服务行业几乎是红海一片，血流成河，多少大大小小互联网服务机构横尸在这个年代。虽然在这个行业时间不长，我个人觉得未来两条路可以走：一、提供基于信息、功能、营销的整合应用服务，将会获得比较大的发展。当然这是要靠钱和规模去做的，没有钱你很难去整合，整合有两种模式：一是你自己有多个领域的高手团队来做整合应用的提供；二是你拥有多个团队的整合能力，来提供整合应用的服务；二、提供专业，具有高度创新的营销服务：如搜索引擎营销顾问服务、博客营销顾问服务等；博研科技创业之处决定走的是这一条路，创新、专业，在某一个高度提供服务，当然现在也会提供整合服务，因为积累了一定的服务资源。最需要、最缺乏、最关键作用的是人才！不论是传统中小企业还是网络服务机构，要想充分利用网络创造价值或提供高质量的服务，人才是最重要的因素！不是我今天这样认为，是博研科技没有成立的时候我就这样认为，所以我会花很大精力在《网络营销顾问》认证的体系开发上，花在国内各大高校的师资培养和 student 交流上，当然

我不会看不到这对我们是一个巨大的商业机会！解决中小企业网络营销的问题，就是要解决人的问题！以上是本人在厦门电子商务论坛上部分演讲摘要。博研科技 刘延庆2007年9月3日 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)