

快速提升电子商务的十大秘籍 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__E5_BF_AB_E9_80_9F_E6_8F_90_E5_c67_473807.htm 许多人把用互联网开展电子商务看成一种难办的事情，他们似乎忘记了营销的基础，尤其是当他们在提升购买行动时。实际上，网站不是技术怪物，它们仅仅是一种新媒体。和其他形式的媒体一样，它除了有自己特点外，你是可以通过像投资回报率（ROI）营销这样的基本方法得到更好的效果的。ROI营销的基本原则是要使交易的整个过程取得最好的效益。例如，如果你要做一些交易，为什么要让潜在客户在互联网上一屏一屏的去寻找呢？直接让他们进入他们需要的基本信息网页，使他们有完成此交易的机会。如果做得得当，ROI营销可以使你的交易效率增加十倍。这里有10个方法帮助你，在电子商务中，开始使用ROI营销。

- 1、使用短的、有吸引力的标题。不要太深奥和太多的创造性。确保你的卖点的集中。
- 2、包含强烈的号召力。如果你提供10%的折扣，为了吸引注意力，高亮度黑体字显示他们。
- 3、根据你试图影响的浏览者，调节你的创意。不要努力给一个仅有五个雇员的公司推销5万美元的服务器。
- 4、突出你的信息和创意重点。如果你卖的是旅游用品，不要把焦点放在你站点的功能上，而应集中到你要卖的东西上。
- 5、在你的网页上，使用不同的促销方法，增加整体信息。在你自己的网站上，在网页的顶部、中部和底部都进行着促销。在你的营销网站上，看一看在你的创意支配的网页上，是否能够在一天里的任何时候进行购买。
- 6、祈求点清晰明显。不要躲藏祈求点。如果你要别人点击，你

就告诉他们。 7、带他们到他们需要去的地方。一旦你捕获到潜在客户的注意力，他们已经点击了你的网站。不要因为他们还需要点击五次以后才能进入而埋葬了这桩交易。给潜在客户立即完成这桩交易的机会。实际上，如果你能够在最初的促销信息中实现交易，你在这桩交易机会中就站有了优势。 8、保持简单。一旦你得到潜在客户的注意，不要使她或她再一段一段地阅读。马上指出要点。如果他们需要，再提供给他们其他的信息。 9、展示产品。如果你的产品物有所值，你就值得展示它。一幅画胜过一千个字。 10、要达成交易，就要建立诚信。保持一个链接，链接到你清楚描述隐私声明的网页。确保客户知道这桩交易是安全可靠的。将能证明安全的东西放置在网站上。你可以做任何能够使潜在客户产生信任的事情。让你的营销工作为了你自己。无论你在其他网站上开展商业活动，还是用搜索引擎提高网站的流量，都要使你的投资在时间、金钱和精力上得到应有的回报。 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