

中小企业：网络营销路在何方？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_473809.htm

企业建立网站，最终目标就是帮助企业通过网站赢利，赢利表现在促进企业的销售、提升企业的品牌扩大企业的营销渠道，一切无法给企业带来赢利的网站都是有问题的网站。网络上的竞争对手往往与现实中的竞争对手一致，网络只是市场营销的一个新的战场。竞争对手的分析不可拘泥于网上，必须确定其在各个领域的策略，营销手法等。在网上，要访问竞争对手的网站，往往对手的最新动作包括市场活动会及时反映在其网站上；而且要注意本企业网站的建设，以吸引更多的消费者光顾，更多的竞争对手分析可在现实中实现。相对于大中型企业而言，中小企业对市场信息的反应是相对迟缓甚至是迟纯的。营销管理无疑又是中小企业发展过程中面临最严峻的考验，中小企业通常是靠人在运作，而大中型企业是靠一套体系一套制度在运作。由于缺乏有效的管理，再加上经验的缺乏，中小企业在方方面面的发展都会遭遇瓶颈。可以说，营销管理瓶颈的突破，也是中小企业成长的必由之路。电子商务是互联网发展下，也是中小企业必须要跨越的槛，也出现过许多中小企业交了钱却从不会用的事情，因此选用一个免费的平台先学会用才是正道。除了常用的网络营销手段之外，现在还有许多方式，如利用免费客户通在线洽谈系统

(www.kehu.cn)来达到更好的营销效果。笔者发现客户通在线洽谈系统可以实现自由沟通，来访者无需装任何插件，就可以在线交流。别小看这款看似简单的在线客服软件，它短

时间内就能帮助网站提高销量，变被动为主动，变流量为收入。另据调查显示，超过一半的客户表示，不太可能会再次在那些网站服务反应迟钝的网站进行采购，恶劣的在线客服服务不仅仅危机企业的网上业务，还会让企业品牌在其最重要的客户心目中贬值。所以，选择一款好的在线客服洽谈系统不但能为企业创造最大化直接价值，还可有效提升企业的品牌形象。而对于网络营销，中小企业不仅要学习，还要尝试请专业软件公司来帮忙做。通过网络更大范围普及中小企业信息化知识，培养潜在客户，搭建与客户互动平台，提升整体竞争优势及服务专业性。WEB服务重在运营，模式创新还需积极实践，不能只沉迷于全面的方案设计、漂亮的网站、以及闲置的功能。别求大而全，局部突破，小步快跑，通过精细管理，踏踏实实提高运营绩效是务实之举。中小企业在推广中，往往采用传统人员直销、电话销售、而忽视用信息化的手段来拓展自身的销售体系，这也是中小企业信息化普及率低造成的原因。订单是中小企业生存的命脉，如何参与电子商务也令很多中小企业头痛。目前很多电子商务网站高昂的费用令中小企业望而却步，在很多中小企业看来应用电子商务要冒一定的风险。而网络营销目前花样繁多，越来越让中小企业摸不着头脑，如果做总会有效，但是什么样的组合是最有效的，这是中小企业不明白的。国内很多传统中小企业对互联网的了解还不够深入，很盲目的建设一个网站、做一点推广。以为这样就可以把网络营销做好！如果是这样简单，只要公司有钱投资网络就可以了，结果和我们想的不一样就是错误的这样认为了！真正的网络营销不只是注册域名，注册实名，网站建设，搜索引擎登录，而应该是系统

的网络营销整合服务。企业建立网站，最终目标就是帮助企业通过网站赢利，赢利表现在促进企业的销售、提升企业的品牌扩大企业的营销渠道，一切无法给企业带来赢利的网站都是有问题的网站。网络上的竞争对手往往与现实中的竞争对手一致，网络只是市场营销的一个新的战场。竞争对手的分析不可拘泥于网上，必须确定其在各个领域的策略，营销手法等。在网上，要访问竞争对手的网站，往往对手的最新动作包括市场活动会及时反映在其网站上；而且要注意本企业网站的建设，以吸引更多的消费者光顾，更多的竞争对手分析可在现实中实现。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