

大型企业利用网络营销的六种策略选择电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/513/2021_2022__E5_A4_A7_E5_9E_8B_E4_BC_81_E4_c40_513687.htm

大型企业拥有丰富的营销资源，合理利用企业的营销资源，发挥网络营销的最大效果，是大型企业网络营销策略选择的基本出发点。针对目前国内大型企业的网络营销水平仍处于初级阶段这一特点，认为大型企业网络营销策略选择应从六个方面给予重点考虑：网络营销导向的企业网站建设；企业内部网络营销资源的开发、积累和应用；创建和提升网络品牌；发挥在线促销功能；顾客关系和顾客服务策略；拓展销售渠道，实现在线销售。企业网络营销的十项基本策略，这十项基本策略是企业制定网络营销策略的基础，大型企业自身的优势和特征决定了可以选择更加有效的网络营销策略。以资源优势来说，网站的外部链接数量表明了一个网站合作伙伴或者相关网络资源的信息，而被其他网站链接的数量则直接关系到网站的访问量和网站在搜索引擎中的排名位置，被其他网站链接的机会也就相当于获得了一次网站推广的机会，因此网站被链接的数量通常作为评价一个网站网络营销效果的指标之一。调查结果表明，被调查大型企业网站页面浏览数和被链接数量均较多，117个被调查的大型企业网站平均被链接数量为163.2，最高的企业网站（海尔集团）被链接数量高达1758.按照不同行业网站平均被链接数量进行比较，并且与被调查企业网站平均访问量指标进行比较就可以发现，网站被链接数量多的行业，访问量也比较高。这些数字表明，大型企业在网站推广方面的优势仍然比较明显，只不过很多企业并没有充分

利用这种推广资源。虽然大型企业网站被其他网站链接的数量本身虽然无法证明大型企业所具有的优势究竟有多大，但至少可以说明，大型企业网站的受关注程度远远高于一般的中小企业网站，这种被关注也就是一种潜在的营销资源，当然，大型企业还有其他更加丰富的资源，如资金、人才、品牌等等。合理利用企业的营销资源，发挥网络营销的最大效果，是大型企业网络营销选择的基本出发点。根据对目前国内大型企业网站状况的调查，由于存在“十大问题”，可见从总体状况来看，大型企业的网络营销水平还处于初级阶段，企业网站建设和应用还很不完善，一些重要的网络营销方法也未得到普及应用，针对这些特点，由于不同行业之间的产品特性和用户行为存在一定差异，因此不同行业的企业网络营销策略也存在一定差异，但一些基本策略的选择原则是相同的，因此这里仅对大型企业网络营销策略的一般策略选择提出建议。现阶段国内大型企业网络营销策略应从六个方面给予重点考虑。下面简要介绍适合大型企业的六项网络营销策略及其实现手段：（1）网络营销导向的企业网站建设和升级改造。网络营销导向企业网站的建设是有效开展网络营销的基础，将这一重要关系应用于网络营销策略的制定，首先要求从网络营销整体需要的高度来看待企业网站，将企业网站真正作为网络营销策略的重要组成部分，为有效开展网络营销奠定基础。考虑到绝大多数大型企业都已经建立了自己的企业网站，因此如何对现有企业网站进行升级改造就成为大型企业网络营销基本策略之一。（2）企业内部网络营销资源的开发、积累和应用。内部网络营销资源包括网站访问量、注册用户信息，以及各种有效的信息发布渠道等，

拥有这些资源是向用户传递网络营销信息的基础条件。企业网站的信息、服务、功能是有效开展网络营销的必要条件，因此应重视企业网站内部资源的开发和应用，在对企业网站合理规划的基础上，还需要保证企业信息的有效性，尽可能提供对用户有价值的信息，并以最有效的手段向用户传递营销信息。用户通过对网站信息的获取，以及对各种功能和服务的应用，达到对企业和产品的认知，从而为用户的购买决策奠定基础。企业网站资源的基础是有价值的信息、良好的顾客服务和完善的网络营销功能。

（3）创建和提升网络品牌。相对于中小企业而言，大型企业的网络品牌更加重要，也更具有价值，因此网络品牌策略是大型企业网络营销必不可少的内容之一。创建和提升网络品牌的途径主要包括企业网站优化设计及推广策略，包括搜索引擎营销、网络广告、Email营销等。

（4）发挥在线促销功能。网上促销效果是各种网络营销方法的综合应用，多种网络营销方法对促销都有直接或间接的效果，同时也有一些专用的网上促销手段。通用的网络营销策略包括网站推广、信息发布、网站内部广告、邮件列表、大型网站和专业网站的网络广告、Email营销、搜索引擎营销等，专门作为网上促销的方法则包括购物搜索引擎（比较购物）、会员电子刊物、在线优惠券促销等。

（5）顾客关系和顾客服务策略。主要包括完善在线帮助系统如网站导航、常见问题解答（FAQ）、在线咨询等服务，同时还有必要从功能上满足网络社区、邮件列表等基本需求，以会员通讯为代表的内部邮件列表是顾客关系和顾客服务策略的主要手段之一。

（6）拓展销售渠道，实现在线销售。尽管目前网上直接销售并未形成主流，不过在有些行业已

经表现出很好的发展势头，如酒店预定、航空客运服务等，一些领先的家电企业也逐步开始实现网上销售，因此对于部分具备网上销售条件的企业，开展在线销售是一种扩大市场占有、提高整体竞争力的策略之一。百考试题编辑整理F8F8"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