

综合辅导：危机形势下网络营销优势突显电子商务考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/517/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_517454.htm 中国改革开放三十周年，美国百年一遇的金融危机；中国4万亿的投资计划，美国7000亿美元的救市计划。是契机？转机？还是危机？对于各行业领域的领军者和现金流稳定的企业这也许是一次重新划分市场以及借助强大的自身优势进军其它领域的良好契机。对于一些中小型企业也许真的是一次危机!但是我们换个角度，有一句老话不是说：“冬天来了，春天还会远吗？”所以信心和坚持才是永恒的创造力。同时，各大行业也面临着一种洗牌，借此机会改换座次也是最佳良机，而这时营销就发挥着至关重要的作用。金融危机时期，开源、节流是企业的两大过冬策略。相对来讲，“节流”是比较容易操作的。具体到营销层面上，推广费用消减是必要的。但是注意是“消减”不是“消灭”，营销是企业生存的生命线！越是在市场情况艰难的时候，传播的作用与需求更加凸现。因此简单、生硬地砍掉营销费用，不能保证企业安全地度过经济萧条。所以在紧缩开支的情况下，企业就必须把每一分钱都花在刀刃上。这时候，需要有效调整营销投资策略，保证高效、低价，使得推广的性价比最高。与传统营销相比，网络营销具备精准性、互动性、价格低廉等特征，是企业过冬不错的选择。网络营销一个重要的特性是互动性，改变了原先的你听我说的单向传播，变为网民大众参与互动的双向传播模式。网民大众竟然能成为传播的一部分？在传统营销模式中，这几乎是不可以想象的。而封杀王老吉网络事件中，起到重

要推动作用的不是王老吉自身，而是热情的网民。被爱国激情点燃的网民们自主的到各大网站、论坛转贴、传播这个帖子。甚至他们也成为全新贴子的创造者，这才是网络互动营销的精髓！而水能载舟也能覆舟，当我们的网络营销发挥得当时，网民的力量就能与企业品牌互动、为我所用，而如果我们没有合理的网络营销方法，网民的力量可能汇聚成吞没企业与品牌的海啸。王石捐款门、三鹿奶业危机，在传统传媒环境下，网民们不能参与互动的时候，危机不会如此愈演愈烈。而网络环境下网友们的热烈评论才是油，让烈火更旺。网民具备了发出声音的能力，企业的单项性的传统公关就显得被动无力。如何能让网络成为助推品牌的利器，而不是让企业致死的利器？这正从反向更证明了网络口碑管理、网络声誉管理至关重要。“我知道广告费浪费了一半，但我不知道到底是哪一半”。这个疑问一直困扰着营销广告。在开支紧缩的情况下,如果能有效的提高营销广告的精准性，就能有效的节约营销费用。而精准性是网络营销与生俱来的优势。网络营销因为数字性特征，可以量化的精准性投放，有效提高营销的ROI。根据网民的访问特征，选择相应的广告或者文章展示给网民，实施“精确打击”。面对精准的客户，这样的营销信息无疑是粘人的。价格低廉，是网络营销相对传统营销的另一重要优势。传统营销的费用包括两个方面，一是创意制作费用，一是媒体投放费用。其中媒介投放费用占的权重最大，超过90%。在营销费用缩减的情况下，因此可能会增长比较慢。百考试题收集整理 经济“危”“机”，有危也有机。企业能否把握住这个良好的契机，在于是否能大胆尝试创新型的营销方式。从价格层面上来讲，网络营销

的投入可以说是星星之火，但正是这星星之火，最终必能起到“可以燎原”的效果。希望创新型的网络营销能帮助更多的企业，度过一个温暖的冬天！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