

电子商务辅导之垂直B2C如何开展网络营销电子商务考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao_ti2020/526/2021_2022__E7_94_B5_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/526/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_526945.htm)

5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_526945.htm 大约十年前，我们的耳边就不断响起电子商务这个名词，也时不时的听人提起未来将是网络广告营销的时代。而当十年过去了，我们似乎还没有找到电子商务网站的营销捷径。从最初的按流量计费，到后来的按点击计费，到底我们的广告投放在网络上，给我们带来了多大的效益，到底这效益比起广告费投入来说，是否所得超过付出，我们并不清楚。似乎一直以来就是网络广告营销世界里的一个瓶颈，难以突破。其实，传统企业要实现电子商务营销，首先要解决的就是电子商务网站建设和网络卖场规划。这之后，才谈得上品牌推广和网络广告，考试/大以及客户管理和销售组织。而要实现这几点，关键点就在于选择何种方式来推广自己。在笔者看来，近期的电子商务营销中，网上卖衬衫的vancl的成功颇为引人瞩目。Vancl在广告投放上抓住两个层面，一是以全国最大的三大主流门户的旗帜广告实现面的覆盖，以工薪阶层人群最集中、使用频次最频繁的主流社区、论坛以及即时通信工具实现重点目标人群的深度渗透，考试/大当然不可缺少的就是借助了搜索引擎的关键字广告以及内容广告对“长尾”上的零散潜在客户进行广撒网的捕捞，通过这些恰当的投放策略和方法，单就站点流量这个指标上看，VANCL获得了高出PPG6~9倍的客流量。而另一项更为有效的网络营销策略就是大规模的网络联盟营销。充分发挥互联网价值链上分散的营销力量，是销售规模迅速倍增的最佳办法。高额的销售佣金使得众多的个人

站长成为了VANCL的兼职推销员。当成千上万的人帮你去推销产品的时候，你的成功就显而易见了。我们可以看到，PPG最近也开始摸索和尝试网络联盟的销售方式，不过从CPS销售佣金的提成比例上看，VANCL的16%和PPG的10%已经有足够理由让更多的网站主选择VANCL，更何况，在互联网里，VANCL的销量几乎是PPG的9倍。还有其他的几项因素，例如物流配送、站点设计等基础设施建设，VANCL也是在有经验的B2C运营团队领导下少走了许多弯路。据说，协助VANCL进行网络营销的即是靠网络广告代理起家的龙拓互动，考|试/大这与PPG那样专注于平面广告的营销策略比起来，高下立判。我们可以预见，在未来，将会有更多的网络广告公司为其客户量体裁衣，制定更多更有效的网络广告投放模式，也会有更多的电子商务公司通过网络营销来后来居上，如龙拓互动CEO苏义曾提过：“电子商务营销的三道坎”，一是平台，建立以顾客为中心的电子商务和网络卖场规划是开展电子商务的前提和保障。二是推广广告，建立一个属于自己的推广体系是电子商务营销的巨大推动力和促进力。三是销售管理，建立一个有效的，可持续发展的销售管理，对老顾客、发散性顾客的营销，是最终实现电子商务成功的保障和基础。看来解决好这三道坎儿电子商务企业会在网络营销方面取得不错的业绩。自然，一定也还会有像PPG那样的故步自封者，会因对网络营销的漠视，而一再的与成功失之交臂。一切只有看企业自己的选择了。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