

电子商务辅导之中小企业网络营销十问电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/539/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_539618.htm

1.中小企业应该怎样理解网络营销？网络营销能为公司带来什么帮助？中小企业应该如何去理解网络营销，其实不用把网络营销看的太神圣了，其实网络营销只不过是将营销中的渠道放到了网上去了，只不过加入了技术的概念。一个企业必须根据自己的情况来开展网络营销，切莫以为我们做了网络营销一定会看到有切实的现金流，如果是这样我觉得这样的心态怎么做，都不会太有帮助的。网络营销集合了现代的网络时代仅次于电视的注意力经济，而且这种注意力可以逐渐的被引导而且凝聚力越来越强，这对于传统的营销是无法比拟的，可以从品牌，销量，盈利模式给公司带来巨大的帮助。

2.中小企业如果没资金请专业的网络营销做推广，那么还能做哪些基础的推广工作呢？中小企业由于资金有限，其实在这里很多的中小企业其实都是缺乏预算的概念，不知道该怎么划分，也不知道该怎么分配，/百考试题/收集/所以其实资金的运用总是缺乏一个很好的管理。从而总觉得我们没有money来进行网络营销，为自己的推广。其实我们做基础的推广，实际上是对自己的营销有一个很好的规划。我是大量的进行营销推广，还是精准的进行。我到底怎么才能有效的进行，这些其实在操作起来是很难的一个概念。我们运用搜索引擎其实是目前中小企业运用最多的一种形式，他们却很难想象我要投什么词。以至于自己投了一堆无用的关键词，从而加大自己的营销成本。所以我的建议是，更多的关注一些主流的基础工作例

如搜索引擎的自然排名seo, blog, bbs等。 3.第三方网络营销服务公司的打包服务收费, 以效果计价这种模式, 是不是会很快取代企业自发购买搜索排名之类的不太专业的做法? 呵呵, 其实打包服务收费其实很难找到一个标准去进行, 我们说缺乏标准的东西其实很难被客户接受, /百考试题/收集/所以这种计价来说, 其实是很难的一种收费模式, 并且如果没有一定的效果, 最后只能落下骗子之类的骂名, 所以我觉得这种打包的形式应该小心。因为还在摸索。所以说它能够取代企业购买搜索排名之类的不太专业的做法。我觉得很难以去衡量彼此能够为企业带来的价值。有价值就有回报, 这是最现实不过的了。 4.中小企业应该怎样看待网络营销? 看待网络营销, 应该根据自己的企业的情况, 我们可以把网络营销看成自己的渠道建设, 我们可以把网络营销看成自己的公关地, 我们更加可以把网络营销看成自己的品牌建设的基地。对于互联网我们始终有句话只有想不到, 没有做不到。/百考试题/收集/大胆假设小心求证的科学思想在网络营销上同样受用。 5.网络营销的常用的手段有哪些? 哪些手段费效比相对较好? 网络营销的手段有很多种, 搜索引擎营销, 行业网站渠道营销, blog, 广告。这些有很多, 对于中小企业来说搜索引擎的可控性比较高些, 辅助性也强些。而行业网站也同样需要更多人的主观操作, 所以行业网站相对于搜索引擎的操控就要难很多了。 6.中小企业做网络推广的误区有哪些? 误区一: 网络推广=网络销售 这跟企业的综合实力, 有关, 永远不要寄托自己的所有于某一种渠道和解决方案, 网民只有2.5亿, 而中国人有14亿, 所以网络也是有限的, 所以不要认为网络营销就是一切, 网络营销就一定会给你带

来收益，效果是有的，但是要看你会不会操作。 误区二：推广就是搜索引擎 错了，网络推广意思是企业通过互联网进行营销推广活动，我们的ASP们总是喜欢说，你做推广了么。他们的意思是你做了搜索引擎的排名了么，其实不止这一种，上面的方法中也包含了推广在里面的。 误区三：我没有钱，我就不做推广 更加错，任何时候其实我们都需要推广，只是我们的标准不一样罢了，直到现在我个人的推广从来都是免费的，却为我建立的品牌，却为我带来的订单，而我这一切只投入了一块钱的现金在里面，所以推广是不可或缺的。

7.大量的群发信息对中小企业做网络推广有哪些帮助？群发有很多种，有邮件群发，有博客群发，有im群发，有很多很多，但是我要说的是我们在运用这些的时候一定要有很好的内容设计，不要一味的制造垃圾，否则别人也会把你当成垃圾的。对了有一种群发是为了增加外链，我要说的是一旦搜索引擎觉得你是黑帽，那么就k你没商量了，所以帮助是有的（增加外链，增加自己的信息内容，增加自己的外界的注意力等）。

8、有人说中小企业在人员和精力不充足的情况下，只要做B2B 竞价就足够了，但实际上并不能保证每个使用者都能从中获益，您怎么看待这个问题？是的，我们不能保证，因为没有足够的调研，很难说明此行业一定适合这种1 1>2的说法，no一定要有营销的思想，我们只能说对于大多数中小企业来说b2b 竞价只是一种傻瓜式的，因为人人都在做就如同傻瓜相机那样，这绝对不是对二者有恶意哦。

9.怎样选择一家专业的网络营销公司为我们的中小企业服务？网络营销公司？no，我不认为我们有很好的网络营销公司，我看到更多的做的很牛的是广告公司，而一般的打着WE

are the bigst ! we are best of china ! 我绝对还没有见到有专业的网络营销服务提供商。我们的客户也很难接受。这是我做了的结论，他们更接受的是，我给你money你给我一个我要对其修改上万遍的网站，更加相信业务人员的忽悠！ 10.企业的网络营销是否需要与传统营销做整合推广? 需要是无疑的答案，整合才能创造更大的价值，其实我更喜欢用协同去形容。 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