

综合辅导之眼镜企业网络推广应从内部做起电子商务考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/545/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c40_545943.htm

面对轰轰烈烈的眼镜企业上网大潮，建不建自己的企业网已经不再是问题了，眼镜企业关注的是如何能让这个网运转起来，企业网能做什么，怎么做？透过网络上的一些言论，我们不难看出，眼镜企业在企业网的推广上有这样那样的困惑，甚至还存在误区。推广是一个对外的行为？互联网进入家庭，带给人们的是生活上的改变，我们可以在网上看新闻获取消息，考试/大可以用邮件来通信，可以用QQ来交友，还可以用专题主页来展示人生故事；那么互联网进入眼镜企业呢？也一定不只是形式上的改变，它必将会对企业的企业文化、销售拓展、客户服务、信息管理等多方面带来变革，这不是夸大，眼镜企业上网本身就是对旧的经营链条的一种重组，因此绝不能说有个企业网站就算是上了网了，而且其推广的第一步就应该是“眼镜企业网与眼镜企业经营链条的融合”。网为我用 网络对眼镜企业的魅力不是技术而是应用。操作的难易自有网络服务提供商去解决，什么自助建站了、打包建站推广啦……，这个门槛正在一步步的降低；换句话说，网站在技术上怎么实现的不重要，提供多少功能也不重要，重要的是上网的人能不能充分发挥企业网的功用，获得更多的效益。与眼镜企业传统销售相对照，网络营销是一个四合一的高效平台，它集中了：眼镜企业的形象展示、产品宣传、客户服务、市场调查为一体，根据这些特点，在建站时就要明确栏目结构、了解网站的基本功能，以及企业网建成一对公司相关部门的

职能协调问题：1、安排专人负责企业网的建设、维护、对外推广：最好是由了解公司业务情况的策划部、或秘书来担任。2、企业网应有哪些栏目：网站建设服务提供商一般都会给企业提供一定的专业建议，考试/大企业形象部分的“企业介绍”、“公司新闻”、“产品说明”，“联系我们”、销售部分的“网上下订单”，客户服务方面的“反馈表”都是企业网必不可少。3、对信息的搜集、处理、反应需专人来进行跟进，销售人员来担任最直接不过了。搜集包括企业网自身收集到的信息，如客户反馈，网上意向订单，还包括主动登录商务平台，如阿里巴巴、中华商埠……发布供求信息，寻找商机，直接切入眼镜企业的销售流程；处理：对信息的操作过程，过滤出有效的商务信息，结合传统销售进行业务的拓展。4、专人跟进客户服务：有了网络这样快捷的交流工具，对培养客户群、客户关系维护都十分方便，做客户的必要性与传统销售一般无二，当然也是销售人员来做最合适了，逢年过节发个电子贺卡，公司新动向的即时传达、客户疑问的解答……，毫无疑问，这就是具有互联特色的魅力。5、公司重点部门的E化：重点部门都要有使用企业的电子信箱，考试/大所有发送公务邮件都要有类似名片信息的邮件签名档，方便客户回访及联系业务。6、销售手册的相关章节要在网站内容的体现，如宣传册、名片、眼镜产品说明书等一切宣传品；网为我用，眼镜企业就不再是不是孤立的一点，而是与销售、与客户、与信息连成网，成为这些关系网上的中心点！没人管，人不管眼镜企业上网不是形象工程，浮于表面，在网为我用中，我们反复强调的是网络与传统的融合，要有人去管，去跟进，企业不管也一定不会有客户

去理会你，正所谓没人管、人不管。现在企业上网已进入快速发展期，但相当多企业还只有静态页面，我们也仅就中小企业网站的内部推广问题提供一点意见，还是中国的古语说的好“师傅领进门，修行还是在个人啊。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