

电子商务之企业网络营销五大目标分析电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/578/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_578137.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/578/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_578137.htm)

近年来随着中国的不断开放，企业越来越年轻化，随之带来的是越来越多的企业加入了网络营销，而网络营销对于很多中国企业来说还是很陌生的，甚至有很多企业都不知道自己企业的网站、做推广、做网络营销的目的是什么说不清楚。无论是做什么营销活动都会有一个目标，网络营销也不例外。网络营销目标之一：销售目标 是指建造网站主要是为企业拓宽销售网络，借助网上的交互性、直接性、实时性和全球性为顾客提供方便快捷的网上售点，目前许多传统的零售店都在网上设立销售点。考试/大凭借互联网凭借大量的、及时、表现形式多样的方式向企业传递者各种供求信息，加上网络销售成本低等特点，企业的最终使命就是创造销售等目标，所以销售是网络营销的第一目标。网络营销目标之二：增强服务目标 主要为顾客提供网上联机服务，顾客通过网上服务人员可以远距离进行咨询和售后服务，目前大部分信息技术型公司都建立了此类站点。由于网络本身的实时、互通等特点，很多企业都在把服务转向网络服务，如：网上转帐、查询等。而对实体企业或中小企业由于在节省成本所以也应该把服务转向网络平台，如：HP、联想等很多日常服务都是通过网络来完成。通过网络可以为顾客提供各种在线服务和帮助信息，比如常见问题解答（FAQ）、在线填写寻求帮助的表单、通过聊天实时回答顾客的咨询等等。网络营销目标之三：品牌型网络营销目标 主要在网上建立自己品牌形象，加强与顾客直接

联系和沟通，建立顾客的品牌忠诚度，为企业的后续发展打下基础，以及配合企业现行的营销目标实现，目前大部分站点属于此类型。考试/大网站的形象代表着企业的网上品牌形象，人们在网上了解一个企业的主要方式就是访问该公司的网站，网站建设的专业化与否直接影响企业的网络品牌形象，同时也对网站的其他功能产生直接影响。网络营销目标之四：提升型网络营销目标 主要通过网络营销替代传统营销手段，全面降低营销费用，改进营销效率，促进营销管理和提高企业竞争力。网络营销目标之五：混合型网络营销目标 想同时达到上面几种目标，既是销售型，又是品牌型，同时还属于提升型。编辑推荐：电子商务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试模拟试题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](http://www.100test.com)