

使用网络营销、创造企业利润电子商务考试 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__E4_BD_BF_E7_94_A8_E7_BD_91_E7_c40_578139.htm

1、认识网络营销和广告的新规则 网络营销是旧有营销架构的一个新分支，它虽然有基本的传统营销概念，但也有自己独特之处。我们只有将它的特点认识清楚，才有可能将它和传统的营销区别开来。网络营销可以利用各种交谈式销售内容的呈现，以符合各类型消费者的需求，而不是建立符合大众共同需求的讯息。它是建立交谈式的内容，允许消费者选择所要看的资讯，并任意在什么时候都可查看。业者可以建立个别的销售呈现方式以满足每个消费者的需求。

2、处理好网络营销和整体营销计划的关系 网络营销必须支持全盘的营销计划。为达到成功的营销活动，网络服务必须被视为是另一种达成销售的通道，因此公司重要的营销讯息必须呈现在网络广告、宣传和促销之中，公司必须使用一致讯息、样式、标志、及其它营销计划的要素。同时还要注意网络讯息与其它讯息的互为融合。一定要注意讯息的一致性，无论使用何种媒体，用户看到的讯息是相同的。

3、每次与一位客户建立关系 成功的网络营销者了解到每一次将与一位消费者建立一个商业关系，因此消费者的终身价值可能是相当可观的。“你必须亲自参与虚拟团体，将时间投资在关系的建立上，透过这种方式，你将逐渐了解到这个群体的运作方式，然后你便能够采用最好的方法将产品销售给他们。”

4、了解客户的长期价值 对于网络营销者而言，必须在观念上对于消费者的价值性有所改变。过去长期以来，行销人员将消费者视为可替代的商品

，然而，现在网络营销者必须正视消费者的长期价值，这将是他们必须建立的新观念。因为网络营销是个性化的销售方式，它又往往是点对点的销售，这为营销人员对客户的长期价值的了解提供了可能。

5、广告必须是交谈式的 传统的广告系以最低的成本将信息宣传给更多的人为目标，互联网则使用不同的策略，客户对公司的询问将迅速取得资讯，客户可在网上找到丰富的资讯、图片、证明资料等，公司代表甚至可以透过电子邮件与客户交谈和回答问题，当消费者取得相关资讯后，将和公司建立起友谊，并将驱使他下订单购买

6、提供充分的资讯，而非不实际的广告词 网络营销的方式是不同于传统营销人员紧迫盯人的陈腔滥调，网上的客户是资讯的主动寻找者，藉由事实逻辑来被说服。网络广告本身大多是文字叙述，它吸引习惯从阅读报道而做决策的高级知识分子这一类受众，他们上网从公司资料库和各种讨论群体中找寻资料，而不是传统易受影像广告说服的人们，他们不受非理性或感性的讯息所左右。

7、建立交谈式的对话 当潜在客户读完公司的网上资讯后，必须有一途径来持续发展客户与公司间的关系。电子邮件提供了一个建立交谈的好方法，客户必然会被鼓励向公司提出疑问，而公司也将迅速回覆客户。公司亦可以主动收寻网上的讨论立场，注意与公司相关的产品讯息，当发现相关的交谈内容，便可立即提供资讯，回答问题并澄清错误，进而发掘新的潜在客户，建立公司和品牌的忠诚度。

8、参与各种电子讨论群体 网络营销是一种双向交谈的程序。为获取客户的时间和消费，网络营销人员必须提供有价值的免费资讯，藉由发表调查报告和中立资讯，参与网上的讨论团体。例如保险公司可以提供如何省钱

的保险方式的资料，房地产公司可以提供如何选购房子的说明等。

9、缩短时间并掌握时机 “快”是相对而言的，在网上营销的世界里，快是以秒钟来衡量的，当人们在网上无法在几秒钟内获得回答，便会感到不能忍受。因此对于客户服务代表提供的24小时回覆策略，将令客户感受到满意。公司经营网上业务时，必须迅速传送讯息，因为客户有此需求，并且技术上亦是可行的。例如自动邮递系统，类似传真回覆系统的概念，对于需要特定资讯的客户，能够自动传送封包的资讯档案，这是相当一般的做法。

10、组合广告、公关、促销、目录和销售网络的首面是一种广告或是目录？传送讯息在讨论群体中是一种公关或是促销？资讯是不是广告？答案是在网络的环境中，这些营销形式的差异已逐渐模糊了。网上业者必须习惯于网上环境在广告和公关等策略营销元素上，经过质变所产生的新定义和新用法。然而时间将逐渐把这些营销策略的效用发挥出来。

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