

指导:企业网站建设如何定位？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC__E4_BC_81_c40_61776.htm 定位网站，首先要明确定位营销网站的诉求风格，一般来说，网站在诉求风格上有理性诉求和感性诉求及综合型三种，任何营销性的网站都面临这样一个选择：你应该将“诉求”和沟通策略建立在一种由不容置疑的证据所支持的主张上呢，还是应该建立一种被顾客“感觉”良好的情感诉求呢？一般来说，理性诉求强调理论及逻辑性，以事实为基础，以介绍性文字为主；感性诉求则强调直觉，以价值为基础，以形象塑造为主。强调理性诉求的网站以事实为依据，以产品或技术为核心，通过产品或技术，突出企业特点，进行营销活动，着力点在产品或技术的视觉冲击力和吸引力。这种类型的网站往往在对产品或技术方面不惜笔墨，以理性诉求确立其营销地位，力求在顾客心中营造一种技术领先的氛围，从而产生对企业的信任感。显然，这类站点在设计方面相对要求不高，但一定要在技术、产品的宣传、展示以及应用和对实际的具体作用等方面下力气渲染，并在风格上一定要保持一致，最好与企业的CI形象一致，以保持企业在消费者网上、网下形象的连续形象，从而树立巩固的地位。强调感性诉求的网站多以树立企业形象为主，以服务为导向。这里的服务有两方面含义，一是本身企业提供的就是服务，如服务行业；二是企业的售前、售后服务。通过服务提升企业在客户心中的地位，从而促进营销，这一类型则一定要注重网站的风格设计和创意，以感性诉求为主，着意渲染或营造一种特有的企业氛围，着意

体现一种网站或产品及服务的价值感，决不能平铺直叙，更不能只是将传统的服务搬到网上来，我看目前绝大多数网站就是这样，我们提供什么什么服务，欢迎与我们联系，等等，试想，互联网只是一个虚拟的环境，您没有给浏览者营造一种可信的氛围，人家凭什么相信你的服务呢？现实中企业的信誉在网上一样有效。你可能找不出自己真正具有实力的地方，不要紧，我们可以通过网站建设，回过头来审视一下自己的公司、企业，重新为企业塑造一个新的形象定位，并在以后的运营中下力气加强建设，从而在行业中独树一帜，力求在顾客心中营造一种崭新的形象，并产生信任感。请您仔细考虑一下：互联网上成百上千的同行业网站，顾客为什么购买或使用你的产品或服务，而没有选择竞争者的产品或服务？市场经济是竞争性的。你必须为人们选择你的品牌而不是他人的品牌创造理由。因此，一方面，要加强特殊氛围的营造，在感性诉求上下功夫，消除企业与顾客在时间与空间上的距离，建立客户忠诚度，增加客户价值，通过拓展、建立、保持并强化客户关系使自身效益最大化；另一方面，好好设计你的网站，独特的设计能够营造一种独特的企业文化互联网企业文化，也许这与传统营销风格不符，不要紧，不要太过于依赖传统营销！综合类型也比较常见，就是将上面而二者结合起来，因为对于同一种产品，不同的人可能基于不同的决定有时产品本身的特性可以决定你是理性的还是感性的。因此，在网站的气氛营造上就要注意分辨：如果某一方面不能充分说明产品或服务的特性，就要将二者结合起来，在不同的部分分别进行理性和感性的诉求，借以打动不同类型的顾客，既以大量的事实突出企业的技术优势，又营

造一种感性的氛围，强调产品或服务给人带来的价值，通过二者的结合，共同营造企业独特的氛围。一般来说，以感性为主的网站多为生产类型的企业，而感性诉求为主的网站多为服务类型的企业，当然这种分类方法并不是绝对的，有时，作为生产型的企业，其网站可能是服务型的，也有可能是综合型的，也有可能一个网站在不同时期选择不同类型的网站，在诉求风格上也就不一样。但不管是什么类型，还是那句话，一切为营销服务，这样，网站才能发挥其真正的价值。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