

品牌形象点成电子商务营销创立品牌的首要条件电子商务师  
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\\_ti2020/619/2021\\_2022\\_\\_E5\\_93\\_81\\_E7\\_89\\_8C\\_E5\\_BD\\_A2\\_E8\\_c40\\_619264.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/619/2021_2022__E5_93_81_E7_89_8C_E5_BD_A2_E8_c40_619264.htm)

如何建立网络营销品牌？本文从四个方面进行了阐述：产品网络营销需要给自己一个身份证品牌形象点、提升品牌和快速开拓市场的最佳方法产品统一性、专业指导是品牌的成功关键运行的专业化、提升概念需要单一化概念窄带化。起初最开始做电子商务营销的可能都只是把产品放到网上，再进行一些网络策划，就以为可以解决销售的问题了，其实这种方式运作的市场杀伤力非常差，效果一般，时间长，起效慢。单一的平台营销，其力量优势不能说服中小企业组成集团型产品体系，也不能在平台上通过更多的整合方式，来吸引更多的消费者成为平台的常客。更不能让专业的电子商务营销公司为平台提出合理化的建议和对产品进行全面的个性突出传播。凯睿咨询认为要真正地体现出网络营销的平台优势，必须整合出大的平台，让更多的中小企业参与进来，使平台的产品系得到丰富体现，再通过统一的形象服务体系，使营销平台成为电子商务营销的一张基础品牌，有了品牌，才能吸引更多的消费者来消费产品，达到电子商务营销体系的立体化销售。这样的品牌，对于网络市场，更具有杀伤力和竞争力。如何才能成就品牌呢？凯睿认为主要有以下四个方面。第一、产品网络营销需要给自己一个身份证品牌形象点 我们先是要解决产品品牌形象，没有一个参照物，就无法识别产品本身的价值。比如：一个女人说是长的非常漂亮，到底漂亮在哪里，是鼻子？是嘴巴？还是身材？要是说女人每一个部位都漂亮，那

么也就告诉大家，这个女人什么也不漂亮。所以给产品找一个品牌突出的形象，是电子商务营销创立品牌的首要条件。另外，要想让更多的人知道，产品要有其特殊性，只有这样才能突出所设定品牌的个性，我们要明确设定的主要目的是什么，怎么让品牌出位。这就需要我们对经营焦点越集中越好，在初建品牌时，做到三集中原则：集中一个目标群，集中一个产品系，集中一个形象点。

第二、提升品牌和快速开拓市场的最佳方法产品统一性 现在在C2C的网络经营中，大部分都是拿着别人产品复制过来后，再进行销售，或是不管整个产品的质量怎么样，拿来产品就上网，造成后期销售出现投诉，对网店的信用损害太大。建立品牌为什么产品也要统一性呢？这是许多从事网店经营的人员要问的问题。其实很简单，如果一个网店刚开始什么都卖，就是标志统一了，也会让消费者搞不明白。一旦疑问出来，那么消费者就会对此产生怀疑，开始有了不信任的想法，而网络上的消费者在购物时是非常慎重的，只要有一点搞不清楚，那么就可能不会去消费。

第三、专业指导是品牌的成功关键运行的专业化有了目标，有了产品，有了形象，但要是没有进行专业化的运行，最后还是失败的。电子商务营销运行需要巧妙的网络广告传播进行支撑，你的产品可能很多，但需要从中挑出更为突出个性的产品进行集中宣传，在进行专业化策划后，须要运用不同的网络特点进行整合性的传播与宣传，使个别产品先火起来。只要其中有一个产品燃烧起来，那么就会有第二个产品和第三个产品跟着火起来，整个品牌群系的效益才能全面的发挥出来。

第四、提升概念需要单一化概念窄带化 有了前面三者的基础，品牌成功还需要做一件更为重要的

事情，那就是对产品进行概念窄带化的处理。当今社会的分工越来越明确，其消费者的个性化也越来越突出，要是抓不住平台所提供产品的专业单一概念诉求，或是抓不住产品的目标消费群，那么品牌、形象再好，也不会有更多的利益等待你去分享。总之，品牌的全面建立，做好以上四个方面的基础工作外，其实还有许多工作需要完善。品牌建立容易，但要坚持并不容易，因为品牌建立后，后面还有许多困难想都想不到，如企业的平台联合、产品平台展示和网络平台的运行等等，每一个新事物的产生，肯定会带来了诸多的问题，作为网络平台，我们将如何通过品牌来让更多的吸引上下两者的各自需求？使平台品牌得到企业更多的支持，得到消费者更多的认可，让品牌在网络营销中更具有杀伤力，成为网络营销的一种必然的整合趋势。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)