

指导:如何进行网络推广？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC__E5_A6_82_c40_62212.htm 网络推广，从设计网页开始。到实际做网站。邮件群发，短信群发，信使群发，搜索引擎网络推广有很多种方式。简单列举如下：1. 登录搜索引擎 搜索引擎（Search Engine）的出现，极大地方便了我们查找信息，同时也给我们推广自己的产品和服务创造了绝佳的机会。据统计，除电子邮件以外，信息搜索已成为第二大互联网应用。并且随着技术进步，搜索效率不断提高，用户在查询资料时不仅越来越依赖于搜索引擎，而且对搜索引擎的信任度也日渐提高。有了如此雄厚的用户基础，我们利用搜索引擎宣传企业形象和产品服务当然就能获得极好的效果。所以对于信息提供者，尤其是对商业网站来说，目前很大程度上也都是依靠搜索引擎来扩大自己的知名度。国内外调查报告表明，除了国外如 Microsoft, IBM, Yahoo等著名企业网站，国内如新浪、搜狐、网易这样的大型互联网站可以获得大量独立域名访问外，一般网站的访问来源有75%或以上都是来自各搜索引擎，其重要性可见一斑。登录搜索引擎的最大优势是具有极高的性价比。多数搜索引擎都免费接受网站注册，即使现在有些搜索引擎开始对商业网站收取300元-1500元左右的费用，但相对其宣传效果来说，这点成本简直是微不足道。另外，搜索引擎上的信息针对性都很强。用搜索引擎查找资料的人都是对某一特定领域感兴趣的群体，所以愿意花费精力找到您的人，往往很有可能就是您渴望已久的客户。而且您不用强迫别人接受您的信息，相反，如果

客户确实有某方面的需求，他就会主动找上门来。

2. 电子邮件推广

电子邮件推广是利用邮件地址列表，将信息通过Email发送到对方邮箱，以期达到宣传推广的目的。电子邮件是目前使用最广泛的互联网应用。它方便快捷，成本低廉，不失为一种有效的联络工具。电子邮件推销类似传统的直销方式，属于主动信息发布，带有一定的强制性。现在很多网站都提供廉价的电子邮件列表，号称只需20元便可买到60,000个邮件地址。但其实用价值很值得怀疑。因为这里可能有一大半的地址不准确，剩下的当中可能还没有几个您需要的客户。目前，市面上还出现了一种称为“定向邮件系统”（Opt-In Direct Mailing System）。该系统要么将邮件地址按行业进行分门别类，要么干脆就是某站点的邮件列表（Mailing List），对象为列表的订户。与上述混杂的邮件地址比较，定向邮件的针对性显然要强一些。

3. 网络广告

网络广告是指在其他网站上刊登企业的视觉宣传信息。一般形式是各种图形广告，称为旗帜广告（Banner Adds）。网络广告本质上还是属于传统宣传模式，只不过载体不同而已。目前网络广告收费形式主要有：

- 按千次广告播映率收取一定的费用（CPM）国内收费标准为人民币120～320元/CPM不等。CPM是英文Cost Per Thousand Impression的缩写，就是说广告在所有客户浏览页面中显示累计超过1000次，您就得支付120～320元。注意这里的关键是“显示”，不管用户看不看广告，或点不点击您的广告，只要它显示在用户的浏览器上就会产生费用。但是高显示率并不等于高回报率，这一点不说大家都明白。所以从单位成本角度看，这种方式比较适合有实力的企业进行网上形象宣传。
- 按千次广告点击率收取相应的费用（CPC）该方式

收费基准是CPC（Cost Per Thousand Click Through），即以广告图形被点击并连接到相关网址或详细内容页面1000次作为计费单位。如广告主购买了10个CPC，意味着投放的广告可被点击10,000次。从性价比上看，CPC比CPM要好一些，广告主也往往更倾向选择这种付费方式，但其单位费用标准却比CPM要高得多。

4. 交换链接/广告互换

网站之间互相交换链接和旗帜广告有助于增加双方的访问量，但这是对个人主页或非商业性的以提供信息为主的网站而言。企业网站如借鉴这种方式则可能搬石头砸自己的脚，搞不好会将自己好不容易吸引过来的客户拱手让给别人！这里我们不是不鼓励宽大的胸怀和高尚的情操，但商业的根本在哪里，不就是为了追求利润的最大化吗？以竞争对手利益的最大化为代价，求得自身道德的升华，这代价是否值得有待商榷。所以，企业在链接竞争者的网站之前，一定要慎重权衡其利弊。然而，如果您的网站提供的是某种服务，而其他网站的内容刚好和您形成互补，这时不妨考虑与其建立链接或交换广告，一来增加了双方的访问量，二来可以给客户提供更加周全的服务，同时也避免了直接的竞争。此外还可考虑与门户或专业站点建立链接，不过这项工作负担很重。首先要逐一确定链接对象的影响力，其次要征得对方的同意。现实情况往往是，小网站迫切希望与您做链接，而大网站却常常不太情愿，除非在经济上或信息内容上您确能给它带来好处。

5. 在B2B网站上发布信息或进行企业注册

B2B是英文Business to Business（商业对商业）的缩写。B2B网站是借助网络的便利条件，在买方和卖方之间搭起的一座沟通的桥梁，买卖双方可以同时在上面发布和查找供求信息。在如今网络界一片倒闭声中，B2B网

站的地位似乎还算比较稳定。国内B2B网站中具代表性的有阿里巴巴（alibaba.com）、慧聪网（hc360.com）等。阿里巴巴基本上还是商务中介，允许企业免费发布供求信息，并提供企业登记注册服务。而美商网则发展了外商集团采购招标的新模式。国外的B2B网站很多，如Yahoo！B2B Marketplace，Buylink等等。以上这些网站都是面向全球客户，所以在上面发布商品服务信息或进行企业登记效果也很好。不过有几点须注意，这些网站赢利方式各有不同，有些是定期收取一定的费用，有的则是从成交业务中提取一定比例的佣金。对于后者我们尤其要小心。拿国内产品出口来说，因为手续由网站代办，而且出口结汇一定要经网站之手，在扣除佣金后资金才能到您手里，所以网站的资信情况，是否具有专业外贸人力资源应该是企业重点考察的对象。此外资金经手次数越多，风险也越大，还会给企业造成一定的损失。比如资金在途的利息损失。如果交易金额小，损失不会很明显，但若资金数额庞大，银行利息损失则相当可观了。因此在选择B2B网站进行商务营销时，应该把这些因素都考虑进去。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