

考试技巧之商业网络社区的规划与管理一 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__E8_80_83_E8_AF_95_E6_8A_80_E5_c40_62289.htm

网络社区被认为是成功网站的重要组成部分，网络社区究竟能产生多少直接的商机，恐怕没有人可以说得清楚。但是，从营销的角度来考虑，一个成功的商业网络社区仍然具有重要价值，主要表现在几个方面：收集潜在顾客信息；增强与潜在顾客的交流；增加潜在顾客的数量；增加顾客忠诚度；便于顾客服务等。如果您需要在自己的网站建立社区，在规划和管理网络社区时，需要在下列几个方面给予特别注意。（1）明确网络社区的定位和主题 根据社区的规模和参与者的成分，可将网络社区划分为综合性社区和专业社区两种主要形式，每种社区通常又会按照不同的主题分为若干版块，象我们熟知的网易虚拟社区就是一个包含几十个版块的综合社区，内容覆盖了生活、情感、文学、电脑、音乐、股票等等年轻人生活的几乎所有方面，Chinaren.com网上社区定位于在校大学生及刚走出校门的年轻人，而Alibaba.com定位于网上商人社区，根据行业性质划分为不同的类别。从网站的商业价值来讲，综合性社区和专业社区各有优势，前者通常可以吸引大量人气，首先取得网民的注意力，然后通过网络广告等形式取得收入，而专业性社区往往直接蕴涵者商机，例如一个关于汽车的社区，其会员中很可能有大量潜在购买者。除了门户网站之外，其它专业网站或者企业网站，在创建社区时通常会定位于专业社区，那么，是不是生产什么产品的企业就建一个该产品的论坛，让消费者来发表关于某产品的意见？这样显然不

行，因为社区成员之所以参与的基本原因是可以与其他成员交流信息，并了解自己希望的信息，同时，网络社区又是一个休闲的场所，会员希望能在轻松愉快的气氛中了解自己感兴趣的内容，并发表自己的意见或见解。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