

2006电子商务员资格考试之知识辅导三 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_2006_E7_94_B5_E5_AD_90_c40_62331.htm 十六 网页策略抢占优良的网址并加强网址宣传n精心策划网站结构n网站维护 网页,产品,价格,广告,渠道,顾客,n十七 锁定顾客的几种方法因“网”制宜网络促销活动的基本出发点n免费有悖常理的经营举措n先免费，后赚钱，这或许正是网络营销的诀窍之一 打折长盛不衰的促销手段优惠卡、积分n用户俱乐部吸引顾客的磁石n注重多种传媒的组合n网络营销的成功模式 十八扩大网站的访问:1、搭配传统的营销媒体进行宣传2、登录各大搜索引擎3、透过广告连结交换4、购买网络广告5、利用BBS网站n化被动为主动:1、透过E-mail营销2、引起话题，吸引网友的参与讨论n提供网站上的服务n十九 网上调查的特点1.及时性和共享性 2.便捷性和低廉性 3.交互性和充分性 4.可靠性和客观性 5.无时空和地域的限制 6.网上调查的方法及作用.方法：网上直接调查，网上间接调查作用：1.为企业决策提供依据 2.为消费者提供优质的服务 3.获得竞争者的资料 4.向广大群体获取方案 二十 为什么要推广网站 互联网也有其“内在”的缺陷内容庞杂、结构混乱无序！所以在这样一个杂乱的信息世界里有两件根本的问题需要我们不断探讨：一个是作为一名客户，如何在如此众多的资料中迅速找到自己所需要的东西；另一个则是作为一位服务者，怎样才能让自己的服务、产品……不被淹没在这信息的海洋里，也就是说“如何出位？” 二十一 网站推广方法1.旗帜广告推广方式 2.E - Mail推广方式 3.公告栏推广方式 4.搜索引擎推广方式 5.网上路演推广方式 6.传统推广方

式. 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