

2006市场企业需要什么样的网络营销顾问 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\\_E5\\_B8\\_82\\_E5\\_9C\\_BA\\_c40\\_62742.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022_2006_E5_B8_82_E5_9C_BA_c40_62742.htm) 作为一个在传统的搜索引擎销售渠道走出来的人，我一直坚持每周拜访一些企业，与他们交流沟通。最近日益感觉到企业对于网络营销的专业性要求越来越高，所以敢预言非常多的企业将可能聘请专业的网络营销顾问，来指导企业的网络营销活动。那么企业需要什么样的网络营销顾问呢？或者说企业需要网络营销顾问来做什么呢？

1. 帮助企业对现有的网络营销策略进行分析和总结。了解客户以往对于网络营销的理解和做法，投入资金和人力及得到的回报。具体包括企业做网站的出发点，企业做网站的时候考虑了那些东西，企业有没有专门的人负责网络推广，企业购买了那些网络广告或营销软件，企业采用的是那些服务商的服务，以及他们的具体服务模式和费用情况。
2. 帮助企业对网站进行诊断和分析。对帮助企业的网站进行分析包括客户友好度和搜索引擎有好度两方面的问题分析。并对这些问题的带来的影响进行解释。
3. 帮助企业进行竞争对手分析。针对具体的竞争对手，分析其网络营销方法，估计其广告投入和产生效果，并进行比较。以找出其值得学习的地方和该避免的问题。分析还包括双方网站的比较和分析。
4. 帮助企业制定营销策略和选择广告或服务商。根据分析，与客户一起探讨适合的网络营销策略。包括搜索引擎优化，网络广告投放，网上信息发布，交易平台注册等等。探讨中需要帮助客户分析各种网络营销工具的利弊，并提出相应的建议供客户裁决。同时根据自己的经验，需要帮助企业

选择服务商，甚至包括某一服务的折扣价格提示能。

- 5。指导和培训企业的相关员工。了解企业相关网络营销的员工工作方式，并提出针对性的分析，对他们进行专业的培训，以提升工作效率。对于企业而言，不应大谈理论，而应注重一些实际操作，包括如何选择好的网络营销平台，能利用那些方式进行网络推广，如何发布信息及包括简单的搜索引擎优化技巧等。
- 6。帮助企业维护网站。很多的企业没有专业的网络管理员，或者公司的人员对于网站维护不懂，所以需要网络营销顾问的指导，甚至定期检查和维护网站。包括简单的内容更新和信息修改等。
- 7。跟踪和维护企业的网络营销效果。解答企业日常遇到的网络推广相关问题。包括帮助企业进行流量统计分析，以及日常的一些网络推广问题的解答。
- 8。根据网络营销的发展和科技发展，推荐客户一些新的工具和方法。将最新的一些理念或工具，方法传递给客户，确保企业的网络营销与时俱进，走在同行的前列。还有更多，需要在实践中不断补充。

备注：网络营销顾问这个词已经被中国无数的搜索引擎或网络产品代理公司给弄臭了。因为这类公司的业务员，都是打着网络营销顾问的名号来活动的，其实他们中大部分连基本的网络营销知识和理论都不懂。所以跟本文的网络营销顾问是指真正的网络营销专家而不是一般的业务员和销售代表。

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)