

2006年行业新动态网络营销“钱”景看好 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_B9_B4_E8_A1_8C_c40_62882.htm

随着互联网在中国爆炸式的增长，越来越多国内企业希望利用互联网获得更多的商业机会。中国互联网络信息资源的第三次数量调查显示，截至2003年底，中国域名数量首次突破百万大关，全国网站接近60万个，网民已达7950余万。然而，在互联网给企业和消费者带来无限商机的同时，人们不免也会被大量无效资讯湮没在网络海洋中而感到茫然。如何使企业的信息脱颖而出，增加企业的知名度和实现企业利益最大化？这就需要借助专业的网络营销手段。一位业内专家曾分析道，互联网络一旦运用于企业发展，其突出的特点之一是它可以“使大企业变小，小企业变大”。在传统的企业生存环境下，企业的知名度往往来自企业自身经济规模大小、企业的历史等各种因素，企业的业务范围一般也是确定的。客户资源是有限的，而大规模的促销、广告等手段对大多数企业往往又是可望而不可及的。相比而言，网络营销最为直接、经济。以网络实名已覆盖90%以上的中国互联网用户的3721为例，其实名服务使用量每天超过5000万人次，有超过45万家企、事业单位注册了网络实名。企业通过这种方式进行营销，吸引的眼球远比传统的广告促销方式成本低、效率高。很多权威的互联网管理或调查机构的调查数据也明确的证实了这一点，如2003年7月发布的中国互联网发展状况统计报告显示：用户得知新网站的主要途径中搜索引擎占85%，高居第一位！这些新客户对于广告主而言无疑具备极大的商业价值。另外根据全球最大网络

调查公司CyberAtlas最近的一项调查表明，网站75%的访问量都来自于搜索引擎的推荐。在国内，网络营销市场还处于起步阶段，刚刚进入网络关联式营销阶段。这是一种通过定义某些概念在特定情景模式下的相关性，使品牌和商机能够建立相互关联、相互作用的营销方法，如垂直门户、实名、搜索等。据悉，近日通过5年的技术研发与市场推广，著名的搜索引擎3721开创了以网络实名为代表的第三代网络营销方式。用户无需记忆复杂的域名，直接在浏览器地址栏中输入中文名字，就能直达企业网站或者找到企业、产品信息。而尽人皆知的《刘老根》中的龙泉山庄，即是通过3721为网站注册了“铁岭龙泉山庄”、“刘老根”、“老根剧场”三个网络实名，不到两个月点击率就超过了两万次。1500元的注册费带来的却是超过20万元的收入。而在国外，利用网络平台进行商业推广早已成为大多数企业所习惯的营销方式。大量的企业都在通过网络营销，使企业的资讯“脱颖而出”。有数据表明，网络营销在互联网经济所占比重越来越大。截止到2003年第四季度，雅虎已经有63%的收入来自搜索服务，营业收入达到了创纪录的6亿美元，平均每天的访问量达到了1.5亿次。而在2003年，Google的销售收入达到了10亿美元，利润大约是3.5亿美元，平均日访问量达到6000多万。对于国内网络营销的前景，3721高级副总裁田健表示，基于网络实名的网络营销服务“实名搜索”将使用户通过地址栏和3721联盟网站能够优先搜索到企业正在推广的信息，给企业带来更多和更准确的商业机会。而这种网络营销服务对于3721和客户企业来说无疑是一个巨大的金矿。3721公司销售总监李锐也说，互联网已经进入规模经济时代，越来越多

国内企业希望通过互联网获得更多的商业机会。采取主动营销的方式，发现用户的主动需求，提供即时有针对性的信息，是企业利用互联网制胜的秘诀。我们新推出的实名搜索产品线将帮助企业主动有效地捕捉商机，成为企业真正的“商机引擎”。而一组数据也证实了田健的观点，2003年全球搜索引擎市场价值达到了150亿美元，在未来三年的时间里，将会以每年38%左右的幅度增长。网络营销已经成为企业不可忽视的营销手段 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