

电子商务员辅导之网络营销如何投有所值电子商务师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao_ti2020/638/2021_2022__E7_94_B5_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/638/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_638455.htm)

[5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_638455.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/638/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_638455.htm) 时下，网络营销作为互联网时代最IN的营销模式，获得企业用户的普遍推崇，而付出的网络营销费用如何产生价值一直是企业最头疼的难题。作为一个经营者，并不是说不愿投钱，而是营销费用的投入到底有没有产生相应的价值？由于对这个问题没有准确的把握，很多公司就停留在问题的表面，即是如何控制营销费用。营销经理们无不营销费用的“松紧”平衡而苦恼。费用管得太紧，业务的拓展受限制，营销人员也没了积极性；而管得太松，营销费用呼噜噜直往外流，企业又无法驾驭日益增长的成本。其实营销费用关键不是要不要控制的问题，而是如何让它产生高的性价比，就是要让营销费用花得“值”！其实，营销费用管理可以说是一把双刃剑，使用恰当能够有力地促进销售业绩的增长；反之，如果使用目标不明确、管理手段不完善，不仅不能促进销售业绩的增长，还会严重损害企业的营业利润，导致严重的亏空甚至倒闭。假如给你100万网络营销费用，你怎样花才能让100万生出更多的钱？首先看到“网络营销”一词，很多人会认为，网络营销不就是企业网站建设嘛！的确，企业网站建设是网络营销中非常重要的一个环，企业网站代表着企业在网络上的形象，客户对企业的第一印象往往来源于网络，也就是他对企业网站的印象。还有部分人，甚至想当然地以为把网站做好了就万事大吉，这种想法很狭隘。打个比方，光做一个网站而不推广就好比买了手机，但是没有把手机号告诉你的朋

友，你的客户。这时候虽然你有手机，但是他们不知道你的手机号码，也就不可能打电话找到你。所以这时候你还得把你的手机号告诉别人，也就是说把你的企业网站要想让别人和客户知道，就需要类似搜索引擎、网络广告等方式推广。如何进行有效网络推广呢？企业需要制定一套适合自己产品推广的可行性方案。无论企业规模大小、处于什么样的发展阶段，中国诺网电子商务专家认为，企业首先要了解自身客户对于产品和服务的依赖程度如何，然后才能找出与之相匹配的网络营销解决方案。不过，为了避免造成不必要的时间和人力损失，各企业可以首先考虑给出一个过渡性方案，因为营销涉及到公司核心业务的部门，如果方案不试行，一旦出现太多波动，就会给公司造成很大的损失。如果公司方案试行顺利的话，再正式进入运作阶段。在制定可行业营销方案的过程中，各企业营销经理需要抓住一个核心点，推广方案的制定内容要最大程度提高营销人员工作积极性为原则，在同比降低总费用比例的前提下，与提高市场份额同步地提高业务员的实际收入水平。基本思路是使业务员原来固定收入部分比例降低，提高显性部分收入水平，考试/大尽可能做到费用自负，节省即收入的效果。从某个角度讲，营销人员赚不到钱，公司是很难赚到钱的。所以公司与营销人员的利益点是一样的。但是，用最少的钱办最多的事是任何老板都想达到的境界！管理学上经常讲的一个哲学就是“水至清则无鱼”，任何一个管理制度都不可能解决所有的问题。一直以来，对于电子商务、网络营销有着丰富实践经验的中国诺网，通过不断的发展壮大，凭借强大的实力及良好的口碑，现已成为国内首屈一指的全球电子商务专家，能够最大程度

地满足各类客户对于网络营销的期望。同时，中国诺网凭借性价比极高的企业邮箱、虚拟主机、美国服务器等产品，以及成熟强大的技术帮助企业用最少的投资便能在互联网上建立自己的全球网站，进行全球网络营销，实现企业电子商务全球化。制定好网络营销方案，并加以合理实施过后，营销经理们最关心的就是网络营销的回报率多少的问题。考试/大一般情况下，大家都认为用营销收入来评价营销费最直接也最具说服力，但是，营销收入的获得相对于营销费用的投入具有滞后性，因此，营销收入是营销费用带来的短期可见目标之一，而不能完全来衡量营销费用的全部效能。编辑推荐：电子商务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试模拟试题 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