

2006年考试技术之展网络营销的基本程序 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E8_80_83_c40_64016.htm

开展网络营销的基本程序、确定目标（1）我打算利用网络进行那些活动？（2）要建立自己的网站（网页空间）吗？（3）我需要申请自己的域名吗？（4）我预期的主要目标受众在哪些地区，哪些人口结构？（5）我希望为网上营销方案投入多少资金？（6）如何经营我的网站？当上述问题都有了明确的思路之后，就可以开始下面的工作了。

2、准备资料如果你希望从事下列活动：在线销售；产品或服务的网上推广；发布企业最新信息；提供客户技术支持等等，而又打算制作自己的网页，那么要准备的资料还真不少。首先，要策划网站的整体形象，要统筹安排网页的风格和内容；其次，公司的简介、产品的资料、图片、价格等需要反映在网上的信息都要详细准备，认真处理。

3、网页制作收集了相关资料，就可以制作网页了，这虽然不是什么高深的问题，但要制作一个高水平的网页，还是需要很多专业知识的。如果你觉得太复杂，还是交给专业人士处理吧，支付一点费用也是值得的。关于网页制作的有关技巧或经验，请参阅：网上营销FAQ（网页制作篇）

4、网页存放网页制作完成以后，还需要把它发布到互联网上，所以网页必须存放在某个服务器内。如果你有自己的服务器或网页空间，那就简单多了，把网页上载就是了，否则你还要为选择虚拟主机或网页空间而费一番工夫。

5、网页推广完成了上述工作，从实质意义上说，才刚刚具备了网上营销的基础，真正的网上营销工作是从网页推广开始。否则，网站建起来了，网页

制作好并上网了，没有人知道你的网址，没有看到你网页的内容，也就起不到任何宣传作用了。如果没有网页推广，就如同印刷了一批宣传资料而锁在仓库里一样，信息没有为受众所接受，只能是劳民伤财，更不要指望有什么回报了。这一点，国内许多企业都没有引起足够的重视，以为只要建了网站就万事大吉了，就可以等待四面八方的定单了。网页推广有许多方法，常用的有：搜索引擎；付费广告；新闻邮件；免费广告；免费咨询服务；友情链接等等6、分析潜在客户，联系现有客户一般认为，网页推广是网上营销最重要的环节，也是最后的环节，对于WEBMASTER来说，只要卓有成效地推广了企业的网址，增加网站访问量，就算取得了较好的成就。然而，对于企业来说，建立网站的最终目的是拓宽销售渠道，增加销售额，网站的访问量并不能算是企业的业绩，也并没有增加企业的资产（资产负债表上并没有网站访问量这一指标），一个成功的企业网站应该是能为企业创造利润的工具。所以，网上营销的最后阶段应该是与现有客户保持联络并分析潜在客户，经常给客户发送一些有价值的信息，保持一种融洽的网上关系，并最终赢得客户的信任，争取客户的定单。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