

电子商务综合辅导之企业建站的9大项电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_644895.htm

想建立一个有效的营销性的企业网站不能马虎，草率行事的，一定要事先明确您建立网站有什么用途?通过网站，您能够给顾客或者访问者提供什么呢?或者说给消费者带来什么利益，自己又从中获得了什么利益。在这里提醒您主意的是，最好一个熟悉市场营销并有一定文字组织能力强的人专门负责整理。他们能够站在企业、市场和消费者的多个角度去考虑文字的组织方式。我们的工作体会是企业提供资料时常常是对于企业宣传手册、宣传页、各种报告、我想说的是，这些资料技术性太强、一味的站在企业角度、建议您找专人负责整理。下面将网站具有共性的功能给大家整理了9大项，您可以选择适合自己的资料。

- 1、发布信息 组建企业营销网站，可以把企业信息和产品信息推到网上，以获取更多的贸易机会和市场竞争能力，这是企业走近电子商务的第一步。您在筹集资料及以后的维护中要注意，这是一个增加企业营销渠道的方式。您可以利用Internet最省钱、最有效地向外界提供企业的相关信息，以服务顾客。通过Internet，及时提供企业的最新消息，如新产品开发、股票价格、经营情形等。您还可以将Internet作为销售辅助工具，随时随地给处于第一线的销售人员提供各种即时性的企业信息，以支援销售活动并与销售人员随时保持沟通联系，降低市场失误，避免市场损失。另外，在收集企业信息时要确定您的目标访问者，考试/大要清楚别人访问您的站点的理由，也就是要考虑这些目标访问者的需求问题，只

有有针对性地提供网站信息内容，才能更好地吸引访问者。如果访问者关心售后服务甚于产品价格时，网站上就应该更多强调售后服务的内容。

2、树立企业形象，展示或提高企业的竞争力

Internet最初始层面的作用就是展示企业形象，就象利用各种传统媒体发布的企业形象宣传广告，所不同的是费用低廉、有效时间长、速度快、更新便捷，仔细考虑您的竞争优势在哪里，如企业是否获得过什么奖励、产品的突出优点、客户服务的优势等等，认真对待这项工作，多准备一些相关的资料，并且要了解为什么访问者会到您的站点来而不是去您的竞争者的站点，此时，应该对竞争者的站点进行比较细致的分析，看看他们都提供了一些什么样的内容，针对的访问对象和我们有什么不同等等，通过这样的分析，就能更加清楚自己的优点和不足，从而做到扬长避短。实际上，对竞争者站点的分析应该贯穿整个企业站点的建设过程中，通过全面的分析从而吸取他们的优点，避免他们的短处。

考|试/大因此，仅考虑“我的品牌与竞争者的差异”已不再足够，还必须问一问自己：“我的网站与竞争者有那些差异？”努力收集本企业的相关资料，将之投放到互联网，于无形中塑造企业形象，提高企业知名度，一定能为您赢得更多的客户和潜在客户。

3、加强客户服务

客户服务的重要性已经为众多企业认识到，目前市场竞争的激烈性导致产品的差异迅速缩小，既而售前、售后服务的个性化日益突出，各大企业都在着力加强这方面的宣传力度，网站是一个交互性极强、反应迅速的媒体，通过网站搜集消费者的信息及反馈，有助于加强客户服务的质量，考|试/大从而为企业赢得更多的客户，创造更多的效益。如果您的企业侧重服务，或许，您应

该根据自己企业的特点为自己的服务定义一种网络营销风格，并在网站建设中努力营造这种风格，而且，如果您确实能够做到保障客户的利益，好好整理一下这方面的资料，将各种措施展示出来，它会给顾客在互联网这个虚拟的空间留下一个好印象。

4、展示产品或技术优势 在目前竞争激烈的市场中，除非一个大型公司具有技术垄断或产品生产优势，一般的中、小型公司可能很难挖掘这方面的优势，不要紧，互联网最大的特点就是她的开放性和跨地域性，开放性决定了互联网信息的共享，这一特点为中小企业赢得了与大企业相抗衡的可能性：通过互联网的信息资源共享，中小企业可以获得对现代企业至关重要而又以常规方式无力收集的市场信息。跨地域性使企业营销突破了传统市场的地域限制，企业的发展方向和市场规模，因此，“互联网使中小企业得以与大企业在同一起跑线上竞技”。

5、推销新产品 Internet是与顾客沟通的重要工具，同时也是推销新产品的重要渠道。通过Internet可以从各方面介绍被推销的新产品。测试新产品市场反应，并得到即时的反馈。在商业活动中一张照片可以胜过千言万语，可以通过提供企业照片、声音及图片档案等多媒体信息来服务顾客。

6、提高工作提高效率 互联网最大的优势就是可以一天24小时为您和您的客户服务，我们在工作过程中，考试/大经常会遇到客户提出的各种问题，而其中，有很多是重复的，因此，您可以将客户最常关心的问题在网上汇总，并给出答案，也就是我们常说的FAQ，而不必再为重复答复这些问题而苦恼，从而使您的工作更具效率。

7、增进与客户的沟通 客户对公司产品的意见，对公司的建议，您可以即时得到并迅速反应，然后通过网站再反馈给

客户。这是公司与客户交流的桥梁。准备一些日常需要客户填写信息的表格，将它变成电子表格并发布到网上，并通过一些列促销活动，收集大量客户信息，组建自己的潜在客户信息库，并在网上或网下追踪，一定会挖掘出许多新客户。

8、为消费者服务“先付出，再索取”，这是网络行销的一个很实用的方法，面对不计其数的企业网站，如果你不为消费者提供任何利益，消费者是不会想到你的。这就是为什么我在本文开始强调“为顾客带来什么利益”的原因，准备一切有利于消费者的资料，筹划各种有利于消费者的活动，通过网站进行宣传，同时配合网下运作，考|试/大比如：可以在网站发布后配合网下举行促销活动，或为注册用户提供礼品，总之，记住，多为你的客户或消费者提供好处。

9、刺激需求 什么是“刺激需求”？简单地说就是面对社会财富极大丰富的当今社会，存在着庞大的潜在需求，但顾客往往意识不到自己的需求是什么，而是在对各种商品信息的浏览过程中，潜在需求被以某种形式激发，再形成消费。现代广告及市场营销的一大课题也是如何激发、释放这种潜在需求。在网站营销方面，我们一样可以利用网络的优势，其中的关键是在相关信息资源的资料方面多下功夫，给浏览者一个增进各方面相关知识的空间，并合理地将产品信息结合在其它信息之中，从而巧妙地刺激浏览者的潜在需求。

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