

企业如何做好电子商务电子商务师考试 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__E4_BC_81_E4_B8_9A_E5_A6_82_E4_c40_644940.htm 每个企业对电子商务都十分的重视，但是他们大部分的运作都像是老虎吃螃蟹无处下嘴，实际上电子商务的运作十分的简单，但是重要的是要有持之以恒的决心和正确独到的方法。仅仅做好了一个企业网站只是完成了电子商务的入门阶段，有些企业甚至不需要有自己的网站，他的电子商务仍然可以做的很成功，电子商务是什么？实际上就我个人的理解，就是在网络上推销你的产品，那么如何推销呢？仅仅建好一个功能强大的网站根本不算是电子商务，电子商务的根本宗旨还是销售的真谛，将你的产品推销给人，你面对着1.1亿的中国网民群和近15亿的世界网民群，但是没有人知道你的网址，没有人登录你的网站，实际上你就是什么也没做，你有一个好产品，呵呵，可惜，没人知道。建立网站远没有推广重要，有些企业压根就没有自己的网站，或者只是开了一个小的网店，但是他们的电子商务却很成功，为什么呢？因为他们让人或者他们的潜在顾客知道了他们的存在，哪怕是他们不愿意购买，但是他们知道有个地方可以买到，这才是真正的电子商务。现在的商业是一个信息化和高科技化的商业，供远远大于求，任何一种产品或者原料动辄就有上百家企业在竞争，如果你要为企业寻找一种原料，随便一搜索，你就可以在网上寻找到数百家甚至数千家供应商，而不再是以往的业务员满中国的跑来跑去搜集信息和资讯了，如果你的企业不会正确的利用网络，那么在今后的企业发展中将是一个很大的障碍。怎样

才能算是网络推广呢？个人觉得以下是网络推广的基本标准：

- 1、在文笔天天网、阿里巴巴、等近十个大型在线商务网站上建立公司的网上商铺，并且随时更新；
- 2、在新浪、网易、搜狐等综合黄页网站上注册免费的黄页网站；
- 3、在一些综合建站网站上建立公司的备份网站；
- 4、在网易、新浪、搜狐等综合门户网站注册以公司命名的邮箱，以方便公司联系以及将来为公司品牌做准备；
- 5、在专业的二十家推广网站注册登陆，并且每天更新，以保证你的招商代理或者产品资讯始终能够在首页上；
- 6、在非专业的二十家招商代理或者商务资讯网站注册，并且每天更新，以保证你的产品信息和主从网站浏览量；
- 7、为你的主要产品建立一个产品博客，并且将关于产品的使用以及特点等发布在一些专业的论坛和网站上，这样可以保证你的产品能够为大多数专业人士所知道。

上面说的这些事情实际上根本就不需要花费公司一分钱，只需要每天花费一些时间（大约不到二小时）去上网来保证你的网站浏览量就可以了，当然还有很多细节和技巧需要注意。不过单凭这些方法所得到的效果远远比在百度和google上的竞价排名或者通用网址等收费服务要有效的多很多。很多企业都尝试使用搜索引擎来推广你的产品和企业，这在互联网不发达的几年前，这的确是一个很好的办法，但是现在已经不是这样了，首先，电脑和互联网普及了，以前电脑很少，并且只有企业才使用，所以电脑的主要用途就是业务，互联网的主要用途就是搜索产品，但是现在电脑随处都是，人们在电脑前面更多的已经不再是搜索产品了，而况任何一个产品都能够搜索出很多的厂家，所以电子商务的宗旨已经不再是让你的产品出现在网络上，而应该是让网民知道而且

更重要的是说服他们购买，利用搜索引擎，我认为是一种十分偷懒的行为.说到底,电子商务还是需要踏踏实实从最基本的做起.只要你愿意去付出,最后的结果终究不会让你失望的!

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