

企业网络营销四大关键步骤电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E7_BD_91_E7_c40_645654.htm 越来越多的企业走进网络营销，电子商务，都想借助这个拥有3.84亿人的市场当中抢占自己到自己的份额，但是到底我们的企业怎样才能做好网路营销呢？下面我们一起来分析网络营销的四大关键步骤！

！步骤一：网络营销的前提----找到你：先让客户找到你才有了解以及成交的机会，那目前在网络营销的过程中最常见的一种方式就是采用付费的推广方式:百度，谷歌等一系列的付费平台，也有一些企业采用各种各样的免费推广技巧，如：SEO，邮件营销，博客营销，论坛营销等手段，但是到底该如何的去利用好这些付费的推广平台让我们的投资回报率达到自己预想的效果呢？免费的推广方法当中到底哪种方法又真正的适合于我们自己的企业呢？请接着往下阅读！

步骤二：网络营销的基础--了解你：前面我们花费了大量的人力和财力做了付费和免费的推广最主要的目的是什么呢？无非就是让更多的目标客户以及潜在客户进到我们的网站来了了解我们的公司和产品，但是有很多的企业都犯了一个重大的错误：公司建立的网站是一个模版型的网站，公司网站首页是个大型的动画，有的甚至公司产品展示页连产品都还没有添加进去，或者引导客户进入的页面对于客户来说没有任何的价值。那么像这样的网站最终的结果会是什么呢？那就是花了再多的钱都是浪费，这就是很多企业家说的：网络怎么能赚到钱呢？简直就是在烧钱。最严重的结果甚至是：影响公司和品牌的形象。那么到底什么样的网站才能为企业真正

的实现快速盈利呢？营销型网站----一个具备营销功能，24小时在线的永不落幕的展销会。 步骤三：网路营销的关键----爱上你：有信赖才有爱戴，给爱一个理由。客户进入到你的网站之后就为什么要选择留下并且选择你的产品呢？这又关系到我们企业在互联网上的定位：我们到底利用网络来为我们企业做什么？简单来说就是我们的盈利模式是什么？我们的核心竞争力又是什么？独特卖点是什么？目标客户又是谁？我们的关键词应该怎样定位？以及涉及到前面说的付费推广和免费推广该采用什么样的策略？这是企业做网络营销之前必须考虑以及做好网络营销计划书的前提条件。 步骤四：网络营销的目的----娶回家： $5\%=100\%$ ，为什么这样说？前面所做的工作大概占了整个过程中的95%，在最后当客户要购买我们产品的时候在某个环节上出现了任何一点差错就会降低客户的体验度和信赖度最终导致客户的流失，而且客户流失之后想找也找不回来甚至已经成为竞争对手的客户。那么这里面就涉及到企业家对网络营销的重视程度以及是否亲自参与的问题，我们公司的网络营销人才该怎样来进行选择，培训，考核以及管理？ 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