

中小企业开展网络营销自身网络通讯渠道成关键 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_B0\\_8F\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c28\\_33574.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c28_33574.htm) 一位客户在大半年前还是一个百分之百的电脑盲，现在却可以就网络营销侃侃而谈几个小时。从她的谈话中，笔者看到了部分有前瞻性的中小型企业管理者正在用他们自己的方法来接近网络营销。企业走近网络，无疑是件令人鼓舞的事情；但是与此同时，对这个过程中的挫折和苦涩也无法视而不见。要帮助管理者们缩短这个痛苦的摸索过程，首先，就需要从消除对网络营销的一些误解开始。三个误区随着网络全面渗透到企业运营和个人生活当中，网络营销也逐渐为越来越多的企业所认识与采用。然而，由于网络营销是一种很新型的营销手段，因此在实施的过程中，企业难免出现诸多误区，造成投入与产出的效果总是未能如愿，让满怀信心希望的企业受到打击，也或多或少地影响了网络营销这种21世纪最有发展前景的营销手段的发展。第一个误解“建网站帮企业赚钱”。这句话本身没问题，错就错在大多数人把这句话理解成“有了网站就一定能够赚到钱”。其实，企业建网站，只代表企业走出了开展网络营销的第一步。有了网站，就有了通过互联网络展示产品、展示服务的窗口。但在茫茫网海中，如何建立你的品牌，让更多的人了解你的产品和服务，这才是网络营销真正要解决的核心问题。第二个误解“网上广告就是网络营销”。投放网站广告，只是网络营销体系中网络推广的一种方式，仅仅是网络营销体系的冰山一角。成功的网络营销，不仅仅是一两次网络推广，而是集品牌策划、广告设计、IT技

术、销售管理和市场营销等于一身的新型销售体系。应该有完整周详的策划，加上准确有效的实施，才能够得到期待的效果。第三个误解“中小企业没有实力做网络营销”。恰恰相反，中小企业完全有实力做网络营销，缺乏的只是意识。网络营销相对于传统的宣传途径来说，价格最低廉，如3721的网络实名最低价格在500元/年，正适合中小企业采用。今年初，广州的一家普通的礼品公司，把自己的网站投入了3721的实名搜索产品，在上半年内，通过在3721中搜索“礼品”和“礼品公司”主动联络的潜在客户每天都在10~15个。花费只有2000元/月，仅仅是登陆搜索引擎的半年的时间。中小型企业网络营销体系的建立要开展网络营销，首先自身要有畅通的网络通讯渠道，才能在营销过程中保持信息来源的通畅，并能够给客户更迅速的反馈和跟进。这包括两个大的方面：一是建立上网的环境，建立内部网络，并以高效安全的方式，实现公司内部与互联网的连接，让公司的销售人员、客户服务人员，能够方便、紧密地与外部网络接触；二是建立稳定安全的信息交流和接收系统，这里特指的是企业邮件系统，让公司的员工可以通过电子邮件进行交流、互联，也可以通过电子邮件接收到客户的咨询、订单和投诉，并做出迅速、稳妥的反应和跟进。有了以上的两个预备，我们就可以开始第一阶段的网络推广了。根据最新的调研报告，84.6%的互联网用户通过搜索引擎去找寻网站。通过搜索引擎进行推广，绝对不只简单地登记一下而已。同一行业、提供相同产品和服务的企业有很多，他们的网站也会登记在搜索引擎上，而且采用的关键字也很类似。而据统计，超过九成的搜索引擎用户，只会阅读并点击第一、二页所显示的网

站链接，排名越前，得到注意并点击的机会越大。同一行业、提供相同产品和服务的企业有很多，要令自己网站的排名能够更靠前，可以根据不同的搜索引擎的排名标准，改造网站以适应搜索引擎；另外，现在也可以选择“3721搜索排名”给付一定的费用，就可以在许多3721合作的搜索引擎上得到最前面的排名。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](http://www.100test.com)