

搜索出来的生意：搜索引擎改变企业营销 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\\_\\_E6\\_90\\_9C\\_E7\\_B4\\_A2\\_E5\\_87\\_BA\\_E6\\_c28\\_33577.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E6_90_9C_E7_B4_A2_E5_87_BA_E6_c28_33577.htm) 王圣双是上海一家泵业制造企业的销售经理。对于这样一家冷门行业的小企业来说，二十多岁的王圣双一直在思考，怎么样才能让全国各地甚至国外的客户知道他们的存在。几年前，还在他父亲掌管业务的那个年代，跑销售，通常都是招很多业务员，分散到各地去找客户，要么就是花心思印刷精美的宣传材料，毫无目标地发往各地，期待客户能看到自己的存在。是进入客户的视线还是直接被扔进垃圾桶，那就要看运气了。人力、物力消耗了不少，可是全国有多少目标客户的存在，又有多少是对自己的产品感兴趣的，这些都是未知数。自从王圣双接管公司业务以后，学计算机出身的他，深知网络的意义。他知道，在现在这个信息发达的年代，采购员们也都换成了爱好网络的小年轻，他们做什么都喜欢先到网上看看，足不出户就想知道有哪些供应商，而对于王圣双来说，足不出户就能让客户知道他们的存在，正是求之不得的事情。于是，他所在的上海边锋泵业制造有限公司（下称“边锋泵业公司”）加入了搜索营销的行列，每天收到的报价请求从原来的20多个上升到了100多个。通过搜索营销，公司轻轻松松就把营业额提高了很多，现在每年销售达到3,000多万元，而且现有的客户里有60%~70%都是搜索带来的。“想让全天下的客户能够迅速准确地找到你，非搜索莫属，在这上面花钱，值！”王圣双说。搜索引擎作为一种营销工具，正发挥着其独特的魅力。每天都会有几亿用户使用搜索引擎，找不到想要的信

息时，古狗（Google）或者百度（Baidu）一下，是必不可少的。大量的点击和非同一般的用户粘性，使得搜索引擎在给企业做营销方面展现了非凡的魅力，也给搜索公司指明了一条赢利之道。行商变坐商“报纸广告人家看完就扔了，周期性太短，电视广告的时间段选择很麻烦，我不知道在播放我的广告的那个时间有多少是我的潜在客户在看。”这是上海洁丰干洗管理有限公司（下称“洁丰干洗公司”）副总经理洪亮的顾虑。寻找针对性强、有效期长的营销方式，是洪亮所要做的。在尝试了多种营销方式之后，他转向了搜索，从此一发不可收，与多个搜索引擎网站都建立了合作。洪亮毫不隐讳地说：“搜索是我们目前最有效的营销手段。”现在，网络营销的方式越来越多元化，搜索引擎推广、网络黄页、在线广告、网上交易平台、中文网址等等，都有可能给企业营销创造新的机会。不过在相关调查中显示，企业最认可的网络推广手段是搜索引擎，认可率远远超出其他网络营销手段。洁丰干洗公司是一个连锁加盟性质的企业。做连锁一定要有知名度和广阔的市场渠道，要针对性地找到加盟客户，洁丰干洗公司从2001年开始与几大搜索公司合作，每年仅在北京百度网讯有限公司（下称“百度公司”）提供的搜索服务上就投入上百万元。不过洪亮表示，虽然钱花得多，但是效果也非常好，现在，行商变成了坐商，他基本上没有主动去找过客户了，每天坐在公司不出去都要接待好几拨客户。公司的营业额也因此至少提升了50%以上。类似于洁丰干洗公司和边锋泵业公司这样的中国企业还有很多，搜索营销同样吸引着他们。来自中国劳动统计年鉴数据的数据显示，到2006年，中国中小企业将达到2,300万家。根据上海艾瑞市

场咨询有限公司（iResearch）的报告显示，2001年中国仅有7万家企业使用搜索引擎技术作为企业的推广方式，预计到2006年使用搜索作为营销手段的企业数量将达到64万家。搜索营销的潜在市场还相当大，今年，中国搜索引擎市场规模会增长到14亿元。什么样的企业才适合使用搜索营销呢？赛迪资讯顾问有限公司搜索分析师张林强认为，目前来看，使用搜索营销的企业，提供的产品及服务的领域相对较窄，是一个绝对细分市场。对这类企业来说，搜索营销是最为有效的营销方式。另外，对规模不大、知名度不高的中小企业而言，要迅速打响知名度，让全天下的客户知道他们，是不容易的。而通过搜索，他们就能让有意愿的潜在客户在搜索时找到他们。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)