

本文目录

- [销售工作，选什么平台好？](#)

销售工作，选什么平台好？

企业网络营销策略 搜索引擎营销：百度了一下，据CNNIC《2007年中国搜索引擎市场调查报告》显示，44.71%的网民经常使用（每天多次使用）搜索引擎，每天使用一次搜索引擎的用户也占到17.2%，也即每日使用搜索引擎用户数高达69.4%，意味着已有超过半数的网民开始依赖搜索引擎的使用。主要包括：登录百度、GOOGLE、雅虎、搜狗、爱问、中搜等搜索引擎与新浪分类目录、雅虎目录、搜狐分类目录等目录网站，以及由关键词分析、搜索引擎排名优化与维护、搜索结果页位置竞价等营销形式构成的搜索引擎优化与营销服务。目前这种营销方式由于效果的相对可测与服务商的大力推动，在中小企业中获得了一定的应用，比如据百度Q3财报，其已拥有14万多家企业客户。常用的网络营销方式有很多，尤其随着互联网的快速发展，网络广告联盟成为企业网络营销的一种重要工具，成功的网络营销在于企业本身更熟悉更擅长于哪一种，选择自己最擅长的软文营销方法，才有可能获得最佳的营销效果。网络营销分类：以服务的对象不同分类 A.个人网络营销 个人可以通过网络的方式进行营销，目前这种方式已经广泛地被广大网民使用，典型的应用如广大的“淘宝卖家”、“芙蓉姐姐”、“凤姐”之类通过网络的方式出名的网络炒家。 B. 企业网络营销 网络的商用价值应该成为互联网营销的主流，目前大量的企业通过网络营销的方式拓展自己的业务。以应用范围划分 A、广义的网络营销 笼统地说，网络营销就是以互联网为主要手段（包括Intranet企业内部网、EDI行业系统专线网及 Internet国际互联网）开展的营销活动。 B、狭义的网络营销 狭义的网络营销是指组织或个人基于开放便捷的互联网络，对产品、服务所做的一系列经营活动，从而达到满足组织或个人需求的全过程。 C、整合网络营销 2002年资深网络营销实践者敖春华提出整合网络营销概念：网络营销是企业整体营销战略的一个组成部分，是为实现企业总体经营目标所进行的，以互联网为基本手段营造网上

经营环境的各种活动。这个定义的核心是经营网上环境，这个环境我觉得这里可以理解为整合营销所提出的一个创造品牌价值的过程，整合各种有效的网络营销手段制造更好的营销环境。

D、颠覆式网络营销 2010年爆发” 颠覆式网络营销 “模式。创始人郑俊雅认为，企业应跳出此普通层面，以高端的商业策划为指导，突破常规网络营销方法，创造出独特、新颖、创意、吸引、持久的颠覆式网络营销方法，才能实现网络营销效果。

E、社会化媒体营销 社会化媒体营销就是利用社会化网络，在线社区，博客，百科或者其他互联网协作平台媒体来进行营销，销售，公共关系和客户服务维护开拓的一种方式。一般社会化媒体营销工具包括论坛，微博，博客，SNS，Flickr和Video等。

F、非对称网络营销 非对称竞争是传统企业新起的一种理念，2010年在网络营销爆发的时代，万成卫先生将其引入到网络营销，并把非对称竞争理念成功转换成可运用的网络营销模式。企业应该以自身定位为主，通过精装、放大、唯一、记忆、侧面品牌、差异化优势的网络营销方法，狭路相逢双赢的网络营销效果。以按具体推广方式分类 口碑营销、网络广告、媒体营销、事件营销、搜索引擎营销 (SEM)、Email营销、数 网络营销据库营销、短信营销、电子杂志营销、病毒式营销、问答营销、QQ群营销、博客营销、论坛营销、社会化媒体营销、针对B2B商务网站的产品信息发布以及平台营销等等。以与顾客互动交流分类

- 在线咨询 - 留言本、在线咨询表单、QQ、MSN等为代表的即时通讯；百度商桥、53KF为代表的在线客服。
- email邮件及邮件列表 ●

Help或FAQS(常见问题解答) ● 企业论坛(BBS)或顾客交流社区网络创新运用 一个新的网站推出后，最需要的是迅速提高流量，得到很高的访问量，提高在搜索引擎中的排名。这就需要展开一系列的推广措施，让网站在短时间内迅速提高知名度。威客网站是最好的营销平台，由于人多力量大，而且有现金悬赏作为激励，网民参与的积极性很高，一方面，威客网站本身的会员可以成为新网站的会员，另一方面，通过会员的劳动，将网站推广出去，也会影响更多的网民，可以说一举两得。如何做到既有深度又有广度的网络营销，让网站成为网民得心应手的工具，并留在在网站内进行互动，这就需要有针对性的展开一系列互联网整合营销活动。威客网站特别考究任务模式，策划的任务如果能做到参与度很高，而且金额设置合理就很容易收到特别好的宣传效果。既得到了好的宣传效果，又节约了宣传的费用，对企业来说。其实，推广模式还有很多，不限于以上几种，只要善于运用威客网站这类工具，可以为企业带来很多的惊喜，既可以得到无限的创意比拼，还可以获得大量的人气，为企业树立品牌，达到互联网快速营销传播的效果。网络营销的技巧

技巧一：增加你的潜在客户数据库 浏览网站的人多，直接购买的人少，绝大部分网站都是让这些人悄悄的来了，悄悄的走了，浪费掉了非常多的潜在客户。所以小黑建议你，一定要用一个技巧，让登陆你网站的大部分用户都心甘情愿的先留下联系方式。这样只要你不断的开展让潜在客户乐意接受的数据库营销策略，他们都会逐步成为你的客户的。

技巧之二：利用客户评价影响潜在客户的决策 绝大部分的人都有从众心理，所以购买一个产品的时候，其他购买过的人对产品的评论会对潜在客户的购买决策影响非常的大。所以每个产品下面都要合理的放上六七个以上的从客户从各个角度对这个产品的好评价。这也是四海商舟的网络营销专家重点强调的

。技巧之三：提高客户重复购买的小技巧 1、优惠券策略：一个客户订购成功之后，一定要赠送客户一张优惠券，然后在一定期限内，购买产品的时候，优惠券可以充当一定的金额，但是过期作废。这样客户就会想办法把这张优惠券花掉或者赠送给他的有需要的朋友。 2、数据库营销：定期向客户的推送对客户有价值的信息，同时合理的附带产品促销广告。这个小技巧是四海商舟的网络营销专家重点向大家推出的，因为国内大部分电子商务网站只会生硬的像客户推送广告，这样效果很差。你想要想过要，一定要向客户发送用户喜欢的信息。合理的融入广告，什么信息客户喜欢呢？这些建议几乎是所有的网民看完之后都能马上实施的有效方法，大家都能够立刻体验到依靠网络营销，以及用户体验是随时都有可能创造奇迹的。网络营销常用方法 网络营销的职能的实现需要通过一种或多种网络营销手段，常用的网络营销方法除了搜索引擎注册之外还有：关键词搜索、网络广告、TMTW来电付费广告、交换链接、信息发布、整合营销、邮件列表、许可E-mail营销、个性化营销、会员制营销、病毒性营销等等。SEMtime网络营销公司的整合营销整体解决方案。下面简要介绍十种常用的网络营销方法及效果。搜索引擎营销 SEM是Search Engine Marketing的缩写，中文意思是搜索引擎营销。SEM是一种新的网络营销形式。SEM所做的就是全面而有效的利用搜索引擎来进行网络营销和推广。SEM追求最高的性价比，以最小的投入，获得最大的来自搜索引擎的访问量，并产生商业价值。交换链接 交换链接或称互换链接，它具有一定的互补优势，是两个网站之间简单的合作方式，即分别在自己的网站首页或者内页放上对方网站的LOGO或关键词并设置对方网站的超级链接，使得用户可以从对方合作的网站中看到自己的网站，达到互相推广的目的。交换链接主要有几个作用，即可以获得访问量、增加用户浏览时的印象、在搜索引擎排名中增加优势、通过合作网站的推荐增加访问者的可信度等。更值得一提的是，交换链接的意义已经超出了是否可以增加访问量，比直接效果更重要的在于业内的认知和认可。网络广告 几乎所有的网络营销活动都与品牌形象有关，在所有与品牌推广有关的网络营销手段中，网络广告的作用最为直接。标准标志广告（BANNER）曾经是网上广告的主流（虽然不是唯一形式），进入2001年之后，网络广告领域发起了一场轰轰烈烈的创新运动，新的广告形式不断出现，新型广告由于克服了标准条幅广告条承载信息量有限、交互性差等弱点，因此获得了相对比较高一些的点击率。信息发布 信息发布既是网络营销的基本职能，又是一种实用的操作手段，通过互联网，不仅可以浏览到大量商业信息，同时还可以自己发布信息。最重要的是将有价值的信息及时发布在自己的网站上，以充分发挥网站的功能，比如新产品信息、优惠促销信息等。邮件列表 邮件列表实际上也是一种E-mail营销形式，邮件列表也是基于用户许可的原则，用户自愿加入、自由退出，稍微不同的是，E-mail营销直接向用户发送促销信息，而邮件列表是通过为用户提供有价值的信息，在邮件内容中加入适量促销信息，从而实现营销的目的。邮件列表的主要价值表现在四个方面：作为公司产品或服务的促销工具、方便和用户交流、获得赞助或者出售广告空间、收费信息服务。邮件列表的表现形式很多，常见的有新闻邮件、各种电子刊物、新产品通知、优惠促销信息、重要事件提醒服务等。个性化营销 个性化营销的主要内容包括：用户定制自己感兴趣的信息内容、选

择自己喜欢的网页设计形式、根据自己的需要设置信息的接收方式和接受时间等等。个性化服务在改善顾客关系、培养顾客忠诚以及增加网上销售方面具有明显的效果，据研究，为了获得某些个性化服务，在个人信息可以得到保护的情况下，用户才愿意提供有限的个人信息，这正是开展个性化营销的前提保证。会员制营销 会员制营销已经被证实为电子商务网站的有效营销手段，国外许多网上零售型网站都实施了会员制计划，几乎已经覆盖了所有行业，国内的会员制营销还处在发展初期，不过已经看出电子商务企业对此表现出的浓厚兴趣和旺盛的发展势头。网上商店 建立在第三方提供的电子商务平台上、由商家自行经营网上商店，如同在大型商场中租用场地开设商家的专卖店一样，是一种比较简单的电子商务形式。网上商店除了通过网络直接销售产品这一基本功能之外，还是一种有效的网络营销手段。从企业整体营销策略和顾客的角度考虑，网上商店的作用主要表现在两个方面：一方面，网上商店为企业扩展网上销售渠道提供了便利的条件；另一方面，建立在知名电子商务平台上的网上商店增加了顾客信任度，从功能上来说，对不具备电子商务功能的企业网站也是一种有效的补充，对提升企业形象并直接增加销售具有良好效果，尤其是将企业网站与网上商店相结合，效果更为明显。病毒性营销 病毒性营销并非真的以传播病毒的方式开展营销，而是通过用户的口碑宣传网络，信息像病毒一样传播和扩散，利用快速复制的方式传向数以千计、数以百万计的受众。病毒性营销的经典范例是。现在几乎所有的免费电子邮件提供商都采取类似的推广方法。来电付费 按接到客户有效电话的数量进行付费，英文“PayPerCall”，是近年在欧美国家出现的一种新的广告推广计费新模式，实现策划不收费，展示不收费，点击不收费，只有广告主接到客户有效电话后才收取相应费用。也就是说，按来电付费，是一种真正意义上的按效果付费的模式。网络视频营销 “通过数码技术将产品营销现场实时视频图像信号和企业形象视频信号传输至Internet网上。客户只需上网登陆贵司网站就能看到对贵司产品和企业形象进行展示的电视现场直播。是“遥瞰网络监控发展科技有限公司”在网站建设和网站推广中、为加强浏览者对网站内容的可信性、可靠性而独家创造的。在这以前，所有的网站建设和网站推广方式所能起的作用只是让网民从浩如瀚海互连网世界找到您；而“网络电视营销”使找到您的网民相信您！论坛营销 论坛营销其实人们早就开始利用论坛进行各种各样的企业营销活动了，当论坛那时成为新鲜媒体的论坛出现时就有企业在论坛里发布企业产品的一些信息了，其实这也是论坛营销的一种简单的方法。在这里结合网络策划的实践经验简要地说一下什么是论坛营销，论坛营销“就是企业利用论坛这种网络交流的平台，通过文字、图片、视频等方式发布企业的产品、和服务的信息，从而让目标客户更加深刻了解企业的产品和服务。最终达到企业宣传企业的品牌、加深市场认知度的网络营销活动，这就是论坛营销。”网络图片营销 什么是网络图片营销呢？网络图片营销其实现在已经成为人们常用的网络营销方式之一，我们时常会在QQ上接收到朋友发过来的有创意图片，在各大论坛上看到以图片为主线索的贴子，这些图片中多少也参有了一些广告信息，比如：图片右下角带有网址等。这其实就是图片营销的一种方式，目前，国内的图片营销方式，千花百样，你如果很有创意，你也可以很好的掌握图片营销。 供求信息平台，在线黄页服务，网上拍卖，网站

资源合作，网上商店营销等都是。网络营销联盟 营销联盟目前在我国还处于萌芽阶段，在国外已经很成熟了，1996年亚马逊通过这种新方式取得了成功，联盟包括三要素：广告主、网站主和广告联盟平台。广告主按照网络广告的实际效果（如销售额、引导数等）向网站主支付合理的广告费用，节约营销开支，提高企业知名度，扩大企业产品的影响，提高网络营销质量。竞价推广 竞价推广是把企业的产品、服务等通过以关键词的形式在搜索引擎平台上作推广，它是一种按效果付费的新型而成熟的搜索引擎广告。用少量的投入就可以给企业带来大量潜在客户，有效提升企业销售额。竞价排名是一种按效果付费的网络推广方式，由百度在国内率先推出。企业在购买该项服务后，通过注册一定数量的关键词，其推广信息就会率先出现在网民相应的搜索结果中。电子书营销 从理论上讲，电子书广告应用起来很简单：在制作电子书时，将广告信息合理地安排到电子书中，比如书的首页、内容中的页眉或者页脚，或者在正文中的合适位置插入一定量的广告信息，让读者在阅读免费电子书的同时，接受到一定量的广告信息。eBook广告可以拥有网络广告的所有优点，比如，可以准确地测量每本书下载的次数，并可记录下载者来自哪个IP地址，同时比一般的网络广告具有更多的优势，如下载后可以通过各种阅读设备离线浏览，而一本好书往往会得到读者的重复阅读，并可能在多人之间传播，这样，同样数量的点击（对于eBook点击的表现形式为下载），明显会比普通的在线广告有更多的浏览数，读者对广告的印象自然也会加深。交叉网络营销 所谓交叉网络营销，是指交叉营销思想在网络营销中的应用。由于网络营销的天然优势，开展交叉营销具有更大的发展空间，因为网站本身就是一个有效的营销工具，网站的注册用户资料也是非常有价值的营销资源。两个公司/网站之间开展交叉营销可以有多种形式，通常以不同层次的网站合作为前提，比如网站交换广告、

交换链接、内容共享、利用各自注册用户资料互为推广等等。网络营销策略

新型网络营销,促销策略有以下几种方式：网上折价促销 折价亦称打折、折扣，是目前网上最常用的一种促销方式。因为目前网民在网上购物的热情远低于商场超市等传统购物场所，因此网上商品的价格一般都要比传统方式销售时要低，以吸引人们购买。由于网上销售商品不能给人全面、直观的印象、也不可试用、触摸等原因，再加上配送成本和付款方式的复杂性，造成网上购物和订货的积极性下降。而幅度比较大的折扣可以促使消费者进行网上购物的尝试并做出购买决定。目前大部分网上销售商品都有不同程度的价格折扣。网上赠品促销 赠品促销目前在网上的应用不算太多，一般情况下，在新产品推出试用、产品更新、对抗竞争品牌、开辟新市场情况下利用赠品促销可以达到比较好的促销效果。赠品促销的优点：可以提升品牌和网站的知名度；鼓励人们经常访问网站以获得更多的优惠信息；能根据消费者索取增品的热情程度而总结分析营销效果和产品本身的反应情况等。网上抽奖促销 抽奖促销是网上应用较广泛的促销形式之一，是大部分网站乐意采用的促销方式。抽奖促销是以一个人或数人获得超出参加活动成本的奖品为手段进行商品或服务的促销，网上抽奖活动主要附加于调查、产品销售、扩大用户群、庆典、推广某项活动等。消费者或访问者通过填写问卷、注册、购买产品或参加网上活动等方式获得抽奖机会。积分促销 积分促销在网络上的应用比起传统营销方式要简单和易操作。

网上积分活动很容易通过编程和数据库等来实现，并且结果可信度很高，操作起来相对较为简便。积分促销一般设置价值较高的奖品，消费者通过多次购买或多次参加某项活动来增加积分以获得奖品。积分促销可以增加上网者访问网站和参加某项活动的次数；可以增加上网者对网站的忠诚度；可以提高活动的知名度等。网络营销步骤 第一步是将自己的企业全面快速地搬到互联网。企业在建立自己的网络营销方案的时候，首先要考虑到自己的网站属于营销型的网站。第二步是通过多种网络营销工具和方法来推广和维护自己的企业网站。我们在互联网做的任何宣传和推广活动都必须以企业的网站为核心。第三步是网站流量监控与管理。通常我们采用流量监控与分析系统和在线客服系统来实现。营销型网站需要一套功能齐聚的在线客服系统，以此来帮助我们时时主动将发出洽谈，能够及时将有效的流量（潜在客户或意向客户）转换为网上销售。做先知更要做先行 随着科学技术的发展、网民数量的激增，网络在人们的日常生活中扮演着越来越重要的角色；同时，网络营销推广也凭借其诸多优点正在逐渐成为最重要、最有效的营销推广方式。据网络策划人段中洋统计，在国外，80%的个人和企业都选择网络媒介进行营销推广，并从中获得了极好的效果。而在中国，虽然选择“网络营销”的人只有7—8%，不到国外的十分之一，但仅仅在这选择了网络营销的“十分之一”中，都有多半的公司、个人因为网络营销的强大力量，得以在与对手的竞争中暂露头角、赢得商机。随着网络影响的进一步扩大，随着人们对于网络营销理解的进一步加深，以及越来越多出现的网络营销推广的成功案例，人们已经开始意识到网络营销的诸多优点并越来越多的通过网络进行营销推广。

电灯刚刚出现时，没人觉得它能在世界范围内得到普遍应用；网络刚刚出现时，很多人觉得它只是昙花一现……只有那些敢于天下先、抓住机会、勇于尝试的人能在时代的发展中首先觉醒，继而掌握先机、获得成功。历史总是惊人的相似，如今也同样如此，当人们都在观望时你是否能首先意识到网络营销的强大力量？当人们都在犹豫踟蹰时，你是否能利用网络进行营销推广？现在的一个决定将决定着您人生的起点、事业的高度。机遇已经出现，就看谁能把握。营销方案制定思路

1、网络营销战略规划：总体目标与战略方案；2、网络营销计划：①. 网络营销目标；②. 企业实施网络营销的内容与方式；③. 企业网页设计框架；④. 网络营销实施方案；⑤. 网络营销应注意的问题现今网络营销工具 1、黄页登陆：短时间内将您的公司信息添加到数千家商贸网站的公司信息库中，使您的潜在客户更方便的通过网络找到您公司的相关信息。2、产品推广：会员用户可以将设定好的各类企业产品，包括产品样本图片，快速发布到数千个B2B平台的产品库中，实现形象的产品推广。3、商情发布：快速将每个不同的公司商情发布到几千个对应行业类别的B2B平台和行业网站上，协助会员用户实现铺天盖地的商机宣传。頭條萊垠