



石家莊鐵道大學
SHIJIAZHUANG TIEDAO UNIVERSITY

在线开放课程

网络营销综合应用

网络营销的基本职能 与常用方法

主讲：王学辉

几种比较典型的网络营销问题：

“这个产品不适合网络营销”。

“我们建立网站已经1年多了，网络营销怎么没什么效果”。

“E-mail营销根本不像一些文章中说的那么有效，很多用户都讨厌E-mail营销”。

目录



在线开放课程

1.1 网络营销的职能及效果评价

1.2 网络营销的常用方法概述

1.1 网络营销的职能及效果评价



在线开放课程

1. 网络营销的八项基本职能

(1) 网络品牌：网络品牌建设是以企业网站建设为基础，通过一系列的推广措施，达到顾客和公众对企业的认知和认可。

(2) 网址推广：相对于其他功能来说，网址推广显得更为迫切和重要，网站所有功能的发挥都要一定的访问量为基础。所以，网址推广是网络营销的核心工作。

(3) 信息发布：网站是一种信息载体，通过网站发布信息是网络营销的主要方法之一，也是网络营销的基本职能。

(4) 销售促进：大部分网络营销方法都与直接或间接促进销售有关，但促进销售并不限于促进网上销售，事实上，网络营销在很多情况下对于促进网下销售十分有价值。

(5) 销售渠道：网上销售渠道建设也不限于网站本身，还包括建立在综合电子商务平台上的网上商店，以及与其他电子商务网站不同形式的合作等。

(6) 顾客服务：互联网提供了方便的在线顾客服务手段，从形式最简单的FAQ（常见问题解答），到邮件列表等各种即时信息服务，顾客服务质量对于网络营销效果具有重要影响。

(7) 顾客关系：良好的顾客关系是网络营销取得成效的必要条件，通过网站的交互性、顾客参与等方式在开展客户服务的同时，也增进了顾客关系。

(8) 网上调研：通过在线调查表或者电子邮件等方式，可以完成网上市场调研，相对传统市场调研，网上调研具有高效率、低成本的特点，因此，网上调研成为网络营销的主要职能。

2. 网络营销效果的综合评价

网络营销的八种职能作为网络营销体系的基本框架，对网络营销效果的评价问题，实际上也就是对网络营销各种职能的综合评价。

因此，需要用全面的观点看待网络营销的效果，而不仅仅局限于某些方面。

1.2 网络营销的常用方法概述

按照一个企业是否拥有自己的网站来划分，企业的网络营销可以分为两类：无站点网络营销、基于企业网站的网络营销



网络营销的具体方法很多，其操作方式、功能和效果也有所区别，网络营销职能的实现需要通过一种或多种网络营销手段下面简要介绍十种常用的网络营销方法及效果：

1. 搜索引擎营销
2. 交换链接
3. 病毒性营销
4. 网络广告
5. 信息发布
6. E-mail营销
7. 邮件列表营销
8. 个性化营销
9. 网络会员制营销
10. 网上商店营销

1. 搜索引擎营销

这是经典的、也是最常用的网络营销方法之一，搜索引擎是人们发现新网站的基本方法，而且搜索引擎本身也在不断发展演变，因此在搜索引擎登录并获得好的排名仍然是网站推广的基本任务之一，搜索引擎营销的研究和应用也仍然是网络营销的基本内容之一。

2. 交换链接

交换链接是具有一定互补优势的网站之间的简单合作形式，即分别在自己的网站上放置对方网站的LOGO或网站名称并设置对方网站的超级链接，使得用户可以从合作网站中发现自己的网站，达到互相推广的目的。

3. 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Hotmail.com。还包括AMAZON、ICQ等国际著名网络公司。

Get your private, free a mail at <http://www.hotmail.com>



索要徽章成功

选择宣言

病毒性营销成功实施的基本过程总结为以下四个方面：

第一步：制造“病毒” 借势、造势、创悬念。

第二步：寻找易感人群，发布“病毒”

第三步：“病毒”的变种和再传播

第四步：从病毒到有效信息的转化

4. 网络广告

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。现在的广告客户已经不再单纯追求点击率，更加重视品牌形象展示和广告效果的转化率。除了投入预算发布网络广告之外，也可以采用交换广告的方式。

5. 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。在网上发布信息可以说是网络营销最简单的方式。

6. 外部列表E-mail营销

由于这种E-mail营销资源属于服务商所有，故称为外部列表E-mail营销。许可营销比传统的推广方式或未经许可的E-mail营销具有明显的优势，比如可以减少广告对用户的滋扰、增加潜在客户定位的准确度等。

7. 内部列表E-mail营销

外部表E-mail营销直接向用户发送促销信息，内部列表E-mail营销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。

8. 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。

个性化服务是一个循序渐进的过程，需要在一定的基础条件下进行，比如完善的网站基本功能、良好的品牌形象等等。

9. 网络会员制营销

网络会员制营销是拓展网上销售渠道的一种有效方式，主要适用于有一定实力和品牌知名度的电子商务公司。网络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。

10. 网上商店营销

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，是一种比较简单的电子商务形式。

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。

小结



在线开放课程

- 网络营销的职能
- 网络营销的常用方法概述

