

# 网络销售怎么做?教你做好网络营销的九大技巧

产品名称	网络销售怎么做?教你做好网络营销的九大技巧
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

## 产品详情

随着信息社会的发展，越来越多传统行业在改变，就像销售一样，传统的销售是依赖于人打电话上门拜访完成销售，而网上销售只需依赖于网络，一切销售流程均可在网上完成。以下是小编为大家整理网络销售怎么做的相关内容。

### 1、搜索引擎篇

不能有效的利用搜索引擎的同志要努力了，只能说明你还没入门。我也刚入门。不管是游戏，电影，资料，基本上都难不到我了。很多菜鸟的电脑总是成为各种病毒和木马的试验基地，说明他们还不懂怎么利用搜索引擎。搜索引擎不管是对工作，还是对生活都是非常好的朋友。搜索引擎用得好的朋友，电脑系统补丁都会及时打上，杀毒软件都有正版序列号，而且还免费，各种软件他们不需要师傅，还都会用，因为搜索引擎使他们的良师益友。

### 2、企业网站篇

企业网站的重要性就不言而喻了。可是很多小企业根本不重视这一块，因为没有配备的有营销思维的销售人员，更不知道怎样去建立一个合理的，重点突出的，给客户印象深刻的，有营销效果的网站。如果把网站简单的理解为就是可以印在名片上的装饰，那就太肤浅了。真正的网站，能够全面地体现企业的精神面貌，要结构合理，企业优势重点突出，给有意向的客户在大脑中留下一点与众不同。所谓的营销效果，就是网站的浏览速度要保证，网站的优化要做到多个相关关键词搜索引擎排名优先。所以真正的网站也是价格不菲的，但是效用也不一般的。(是不是有给网络公司写软文的嫌疑啊。)网站都有了，以网站域名为后缀的企业邮箱，也一起搞了吧，看起来会比较正式，尤其是做外贸的朋友要注意了。千万不要以为小企业就没有什么做头了，那soho一族岂不是要关门大吉了。在这里面还要帮助不太懂得朋友有意识的提醒一点，就是做头在哪里?例如：企业标识，企业形象，企业荣誉，产品图片，在线沟通，流量统计等

### 3、商业网站篇

在相关、不相关的商业网站上，只要你有时间，就去推广你的企业和产品吧。为了不浪费时间，准备的资料，每个产品特色图片两张就够了，关键词把握好。有重点性的及时更新资料。注意条件允许的情况下，多链接你的公司域名。关键性的几大网站，一定要有重点地做好。像阿里巴巴这样的商业门户网站，有条件的没有条件的去创造条件一定要混个企业诚信通做做。阿里巴巴的诚信通，做的年份越久越有价值。因为很多客户寻找供应商就是直接到阿里巴巴或者其他同类型商业网站直接搜索相关供应商的。在这里再次明确以下关键词的重要性，那些产品被提及的通用名字和名字，客户搜索会经常用到的词语，被称为关键词。很的还会带上具体规格型号材质。这些词语是链接客户和我们的关键所在。很多负责阿里推广的业务员抱怨效果不好，包括我们公司的那个业务员，就是没有把握住关键词啊，如果搜索关

关键词的页面找不到你，你的希望就小了很多了哦。(说句不中听的话，抱怨效果不好的同志，大多是不懂得如何运用的同志。如果真正的运用好了，而且还没有效果，那赶紧放弃吧。)

#### 4、软文篇

什么是软文，一个就有网络公司软文嫌疑，第二个就有阿里巴巴软文嫌疑，当然了，他们是不需要我去给他们写软文的。人家都高手云集。如果在其文章中再谈到具体操作，具体关键词，具体产品，具体公司，具体网站，就是太典型的软文了。写软文，不要让读者反感，要让读者受用，所以一定要对读者有作用才好。否则这样的软文也是浪费时间，不会被更多的人阅读的。另外一种形式的软文是，提供某些行业标准，产品标准，在其中注明提供者资料和联系方式。能够做到这一点的一般都是行业老手了。当然了，你也可以在法律和道德允许的范围内，创造有价值的新闻。

#### 5、博客营销篇

现在有很多可以写博客的地方了，企业博客，商务博客，个人博客。门户网站大多提供写博客的地方。成功的企业博客的浏览效果也是非常好的，博客也要，杜绝垃圾流量。写得好的企业博客，相当于第二个好的企业网站。杜绝花里胡哨，注重于真实性、性、实用性，好再加强及时交谈功能。QQ、MSN、ALITALK这些都算是，好再加上不需要客户安装任何软件，直接点击就可以交流的功能。这些已经流传很久了。

#### 6、传真推广篇

网络传真的用途更侧重于接受传真，而不是发送传真，这一点准备购买的用户要注意的。我这里提到的传真推广是要用现实的传真机的。搜索你的受众，也就是能够用到你们产品的企业，撰写非常通用，非常，非常简洁的企业和产品介绍，一个页面就好了，产真给他们。在搜索这些受众时，可以按照行业和地区分类进行，这样可以避免重复，而且也很有效果。一定要有一个价格在里面哦，而且这个价格要有足够的吸引了，否则人家通常都有固定的供应商的，凭啥理会你呢？在遇到价格变动时，例如涨价的时候，如果你们公司的实力和效益允许的情况下，坚持一下原来的价格，这个是你能够更有效撬动别人的客户的很好时机。

## 7、群体人脉篇

在做销售一段时间之后，如果你在阿里，你就知道阿里旺旺群，加入一些群，又没有生意不要紧，你可以更好的了解同行的信息，了解价格的变动，了解不同的销售技巧，了解业内的信息，了解一些你平时不了解而且很重要的东西。不要过于担心别人算计你，不要担心别人知道你公司的信息，不要担心别人知道你的报价，因为新手知道了这些信息他也不知道怎么用出，老手就是你不开口他也知道的八九不离十了。行业内部的那一点小九九对于老手来说都是oldtrick了。尽管是同行，产品也有很大的互补性，你做的产品他不一定有，或者不一定有现货，不一定有时间生产，所以他有可能给你带来订单的。

## 8、千好万好，不如产品好

做你感兴趣的行业和产品，这样你能更好地坚持下来。对于有想法的人，要做你能更好操作的产品。不过做什么，不用心认真去做，都很难做好。

## 9、不要带着情绪工作

你也需要休息，你也需要调解心情。做得久了，难免心生懈怠，所以一个公司好不要只有一个业务员。

没有比较难有进步。