

# 云企微翼支招企业营销型网站建设

产品名称	云企微翼支招企业营销型网站建设
公司名称	河南云企微翼电子科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	品牌:云企微翼 性质:免费
公司地址	郑州市金水区花园路111号天荣汽配城C106-1号
联系电话	400-8508611

## 产品详情

精心策划网站结构网站结构设计应做到结构简单，通过建立较为便捷的路径索引，来方便访问。结构模式应做到内容全面，尽量涵盖用户普遍需求的信息量。

网站维护企业建立网站是一项长期的工作。它不仅包括网站创意和网站的开通，更包括网站的维护，如网上及时更新产品目录，价格等试销性较强的信息，以便更好的把握市场行情。而且，较之传统印刷资料，其更为方便、快捷，成本低廉。网站的维护也能集中反映企业的营销个性和策略，最终都表现为为顾客提供更满意的服务。

产品策略网络的逐渐发展，使消费者与厂商的直接对话成为了可能，消费个性化受到厂商的重视，这使网络营销中产品呈现出众多新特色，企业在制定产品策略时，应从网络营销环境出发，满足网上顾客需求。企业可以通过分析网上的消费者总体特征来确定最适合在网上销售的产品。

企业应利用网络上与顾客直接交流的机会为顾客提供定制化产品服务，同时企业应及时了解消费者对企业产品的评价，以便改进和加快新产品研究与开发。另外企业在开展网络营销的同时，可以降低创新风险，减少开发费用。要明确企业产品在网络上销售的费用要远远低于其他渠道的销售费用，象电脑软件等一些产品。

在网上销售要比其他渠道方便的多，自然花费也就低的多，这样无形中降低了企业成本，提高了企业产品在市场上的竞争力。价格是网络营销中最为复杂和困难的问题之一，因为价格对于企业、消费者乃至中间商来说都是最为敏感的话题。网上销售可以使得单个消费者可以同时得到某种产品的多个甚至全部厂家的价格以做出购买决策，这就决定了网上销售的价格弹性较大。

企业在制定网上销售价格时，应充分考虑检查各个环节的价格构成，以期做出最合理的价格。由于网上价格随时会受到同行业竞争的冲击，所以企业可以开发一个自动调价系统，根据季节变动，市场供需情况，竞争产品价格变动，促销活动等因素，在计算最大赢利基础上对实际价格进行调整，同时还可以开展市场调查，以及时获得有关信息来对价格进行调整。

考虑到网上价格具有公开化的特点，消费者很容易全面掌握同类产品的不同价格，为了避免盲目价格竞

争，企业可开诚布公的在价格目录上向消费者介绍本企业价格制定程序，并可将本产品性能价格指数与其他同类产品性能价格指数在网上进行比较，促使消费者做出购买决策。

开发智慧型议价系统与消费者直接在网上协商价格，即两种立场(成本和价格)的价格策略直接对话，充分体现网络营销的整体特点。网上促销在目前开发较为广泛，尤其是网络广告比较受欢迎。网络促销的出发点是利用网络特征实现与顾客沟通。这种沟通方式不是传统营销中“推”的方式，而是“拉”的方式，即“软”营销。这一特色是发掘潜在顾客的最佳途径。

网络广告是目前较为普遍的促销方式。网络广告不象其他传统广告那样大面积的播送，而是由消费者自己本身去选择。网络的强大功能几乎囊括了所有的媒体广告的优势。企业在做广告策划时，应充分发挥网络的多媒体声光功能、三维动画等特性，诱导消费者做出购买决策，并达到尽可能的开发潜在市场的目标。利用网络聊天的功能开展消费者联谊活动或在线产品展销方式。网络广告不象其他传统广告那样大面积的播送，而是由消费者自己本身去选择。

网络的强大功能几乎囊括了所有的媒体广告的优势。企业在做广告策划时，应充分发挥网络的多媒体声光功能、三维动画等特性，诱导消费者做出购买决策，并达到尽可能的开发潜在市场的目标。与非竞争性的厂商进行线上促销联盟，通过相互线上资料库联网，增加与潜在消费者接触的机会，这样一方面不会使本企业产品受到冲击，另一方面又拓宽了产品的消费层面。将网络文化与产品广告相融合，借助网络文化的特点来吸引消费者。

企业可以将其产品和企业形象精确的渗透到每一个对产品真正有兴趣的用户，同时企业也可以通过网络交流来影响网络文化，从而制定有效的营销策略。网络将企业和消费者连在一起，给企业提供了一种全新的销售渠道。这种新渠道不仅简化了传统营销中的多种渠道的构成，而且集销售，售前、售后服务，商品与顾客资料查寻于一体，因此具有很大的优势。

企业在应用过程中应不断完善这种渠道，以吸引更多的消费者。电子邮件方便快捷、经济且无时空限制，企业可用它来加强与顾客之间的联系，及时了解并满足顾客需求，为此企业必须加强对电子邮件的管理。首先确保邮路畅通，使邮件能够按照不同的类别有专人受理，必须尊重顾客来信，并且快速回应。电子论坛是供网上顾客自由发表评论，是企业获得顾客对本企业产品、服务等全方位真实评价材料的工具。

企业的主管人员应经常主动参与讨论，引导消费者对核心业务发表意见和建议。这对企业提高服务水平，获取客户信息和捕捉商机有很大好处。常见问题解答是一举两得的服务方式。一方面顾客遇到这类问题无须费时费资地专门写信或发电子邮件咨询，而可直接在网上得到解答;另一方面，企业能够节省大量人力物力。

企业网站要选择合理格式，既满足顾客信息需求，又要控制信息暴露度。企业可以根据自己的情况，结合实际具体应用这几种策略的组合。当然，企业开展网络营销的策略远不止这些。企业可以在实践中发现和使用更好的、更有利于自己的网络营销策略，以使自己的营销工作做得更好，更有利于企业的发展。

。