

洛阳网络营销-快速有效推广-关键 简单易学-汇际传媒

产品名称	洛阳网络营销-快速有效推广-关键 简单易学-汇际传媒
公司名称	洛阳汇际文化传播有限公司
价格	900.00/个
规格参数	
公司地址	河南省洛阳市洛龙区太康东路369号恒生科技园A-2幢1-1009（注册地址）
联系电话	0379-60125667 15538816195

产品详情

网络营销也称为网络营销，就是以国际互联网络为基础，利用数字化的信息和网络媒体的交互性来辅助营销目标实现的一种新型的营销方式，属于直复营销的一种形式，是企业营销实践与现代信息通讯技术、计算机网络技术相结合的产物，是指企业以电子信息技术为基础，以计算机网络为媒介和手段而进行的各种营销活动(网络调研、网络产品开发、网络促销、网络分销、网络服务、网上营销、互联网营销、在线营销、网路行销)的总称。

网络营销呈现出以下一些特点:

折叠跨时空

营销的最终目的是占有市场份额，由于互联网能够超越时间约束和空间限制进行信息交换，使得营销脱离时空限制进行交易变成可能随时随地的提供全球性营销服务。

折折叠交互式

互联网通过展示商品图像，商品信息资料库提供有关的查询，来实现供需互动与双向沟通。互联网为产品联合设计、商品信息发布、以及各项技术服务提供最佳工具。

折叠个性化

互联网上的促销是一对一的、理性的、消费者主导的、非强迫性的、循序渐进式的，而且是一种低成本与人性化的促销，与消费者建立长期良好的关系。

折叠成长性

互联网使用者数量快速成长并遍及全球，使用者多属年轻、中产阶级、高教育水准，由于这部分群体购买力强而且具有很强市场影响力，因此是一项极具开发潜力的市场渠道。

折叠整合性

互联网上的营销可由商品信息至收款、售后服务一气呵成，因此也是一种全程的营销渠道。

折叠超前性

互联网是一种功能最强大的营销工具，它同时兼具渠道、促销、电子交易、互动顾客服务、以及市场信息分析与提供的多种功能。

折叠高效性

计算机可储存大量的信息，代消费者查询，可传送的信息数量与精确度，远超过其他媒体，并能因应市场需求

折叠经济性

通过互联网进行信息交换，代替以前的实物交换，可以减少印刷与邮递成本，可以无店面销售，免交租金，节约水电与人工成本

折叠技术性

网络营销是建立在高技术作为支撑的互联网的基础上的，引进懂营销与计算机技术的复合型人才，未来才能具备市

接下来以亚马逊为例：

完善的网络服务系统亚马逊拥有1200多万的顾客，遍及160多个国家，并且回头客竟在58%以上，这不能不说是一个了不起的成绩。亚马逊究竟是靠什么来吸引住这么多的顾客的呢？无可讳言的是，亚马逊出色的服务软件系统，丰富多样的可选择项目及优惠的价格等，是顾客们选择上亚马逊去购物的主要原因之一。但是，最关键的还是在于亚马逊的经营始终从保护顾客利益的角度出发，从而维持了顾客的忠诚度，使网站获得了良好的口碑。以诚信奠定良好口碑曾经有位顾客在亚马逊订购了十多种书，等到邮寄来时，却发现缺了一本，他当即向公司发去电子邮件，告知此事。结果几个钟头以后，该顾客竟收到了一封来自亚马逊书店某行政人员的签名道歉信，并表示很快就将缺漏的书补寄过去。但实际上，亚马逊采取的却是先服务再说。这种作风，使得亚马逊的形象在顾客当中非常可靠。更难能可贵的是，这位顾客原本选择的是平邮的送书方式，后面补寄的这本书却是以空邮的方式送到。

人气即是买气对贝索斯来说，获利非常重要，但相较于顾客就成了次要。商场上说：“人气即是买气”，从这个角度来看亚马逊书店的惊人业绩就一点儿也不奇怪了。在贝索斯的经营理念中，有一个非常重要的原则：一次消费，新知成旧遇。贝索斯认为，当前属于网络的拓荒年代，许多消费者是头一遭上网，无经验可言，与他们建立良好的关系就是亚马逊经营的目标。有数据表明，亚马逊有64%的订单是来自重复性消费的顾客，换言之，“旧遇”对亚马逊的忠诚是足以维持成长动力的主因。谁能赢得顾客，谁能贴近消费者的心，谁就能赢，这是商场上永远颠扑不破的真理，贝索斯对此笃信不疑。

拉扎斯菲尔德的“多极传播理论”告诉我们，受众彼此间的影响往往大于大众传媒对受众的影响。现代人对媒体的态度发生了很大的变化，他们对媒体的权威性产生了质疑。但是，口碑营销则不同，它利用

的是人际传播渠道。相对于大众传媒，人际传播不仅可信性强，而且富有活力，便于记忆，因而对消费者影响更大。而且，口碑营销还利用了人类传播信息的天性，使得传播成本几乎为零。亚马逊书店就很好地利用了口碑营销策略：该书店鼓励客户彼此交流，他们推出了客户自己撰写的书评栏目，并将其刊登在网站上。通过别人的好评来提升书店形象，即省钱、又可信，确实是很好的办法