

网络营销 如何助中小企业过冬？

新竞争力网络营销管理顾问 李宋伟 2008-10-26

目 录

1. 外部经济环境

2. 企业遭遇的网络营销困境

3. 企业网络营销方法介绍

4. 网络营销方法创新

1. 外部经济环境

国际上愈演愈烈的金融危机让企业界倍感冬日的寒意。

- 2008年10月15日，大马首富“亚洲糖王”庞贵雄疑负债10亿资金链断裂而跳楼自尽；
- 2008年10月18日，广东省东莞市合俊玩具厂突然倒闭，拥有职工6000人的2个工厂关闭；
- 2008年，国家发改委中小企业司的调查显示，2008年全国上半年有6.8万家中小企业倒闭。
- 2008年，中国最大的出口交易平台广交会的丁财两不旺；
-

1.1 过冬论

所谓“过冬论”：

- 由于阿里巴巴的主要客户是中小企业，马云“过冬论”的出笼，正是其判断国内中小企业遭遇到较大困难；

1.2如何过冬

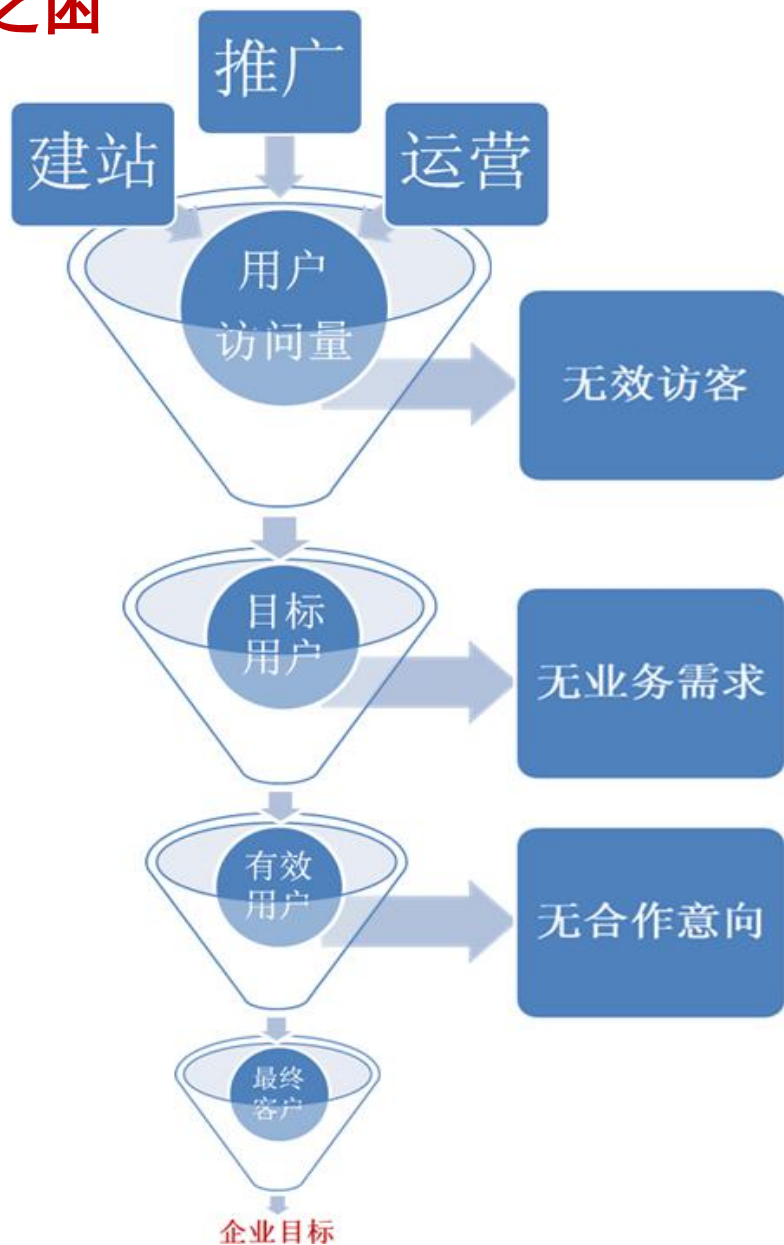
新竞争力支招：

- 应对策略：开源节流，编织过冬“小棉袄”。
- 具体目标：提高网络营销效果，节约营销成本。

企业网络营销梦想：“流量变销量，点击变商机”

梦想与现状往往存在差距

网络营销“漏斗”之困



2. 企业遭遇的网络营销困境

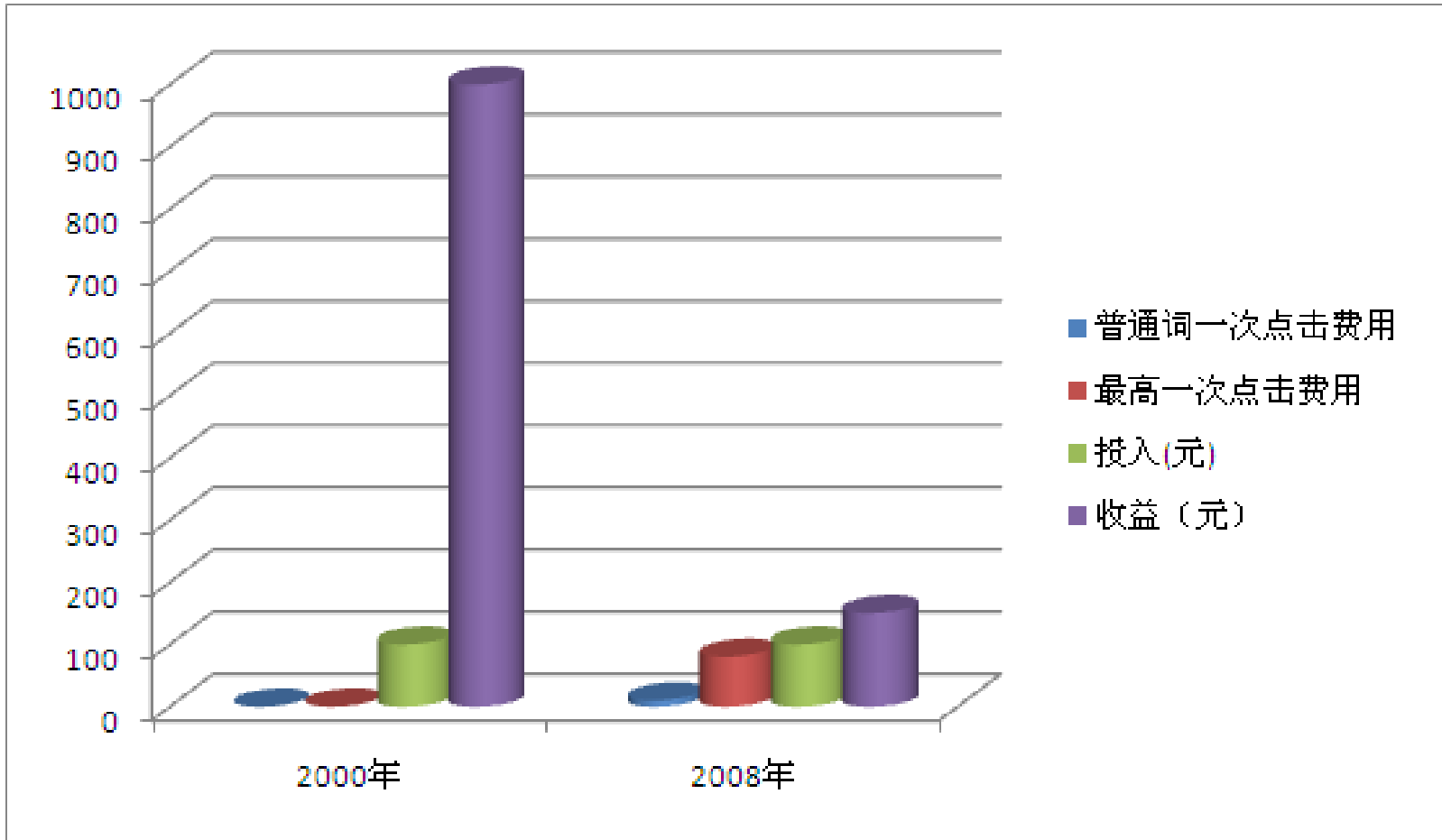
- 2.1 网络营销效果与投入成本不对等
- 2.2 网络营销服务产品良莠不齐
- 2.3 认识局限性

2.1 网络营销效果与投入成本不对等

1. 竞价广告

- 竞争程度：
- 2000年普通关键词一次点击是0.05元，最贵的不超过0.2元，普通企业购买100元关键词广告能通过搜索引擎带来的流量和访客产生1000元的收益。而今天普通关键词一次点击是10元，最贵的关键词高达80多元一次，每100元投入只能换回150元收益。

2.1 网络营销效果与投入成本不对等



投入越来越多、效果反而越来越差，竞价广告边际效益越来越小

2.1 网络营销效果与投入成本不对等

- **点击有效率：**
- **搜索引擎营销的“午夜杀手”，令广大中小企业蒙受巨大损失。**

2.1 网络营销效果与投入成本不对等

- **新竞争力提示：**
- 搜索引擎营销从效果上仍是业内比较有效的营销方式和途径，但依靠单一的“竞价广告推广”企业负担太大，要获得长期稳定效果就比较难了。

2.1 网络营销效果与投入成本不对等

- **2. b2b平台**
- b2b平台为中小企业网络营销曾发挥过巨大的作用，但随着更多卖家陆续进入，卖家“血拼”价格非常严重。
- 上半年就曾经发生很多诚信通用用户退出使用的事件，其主要原因有：
 - 1. 信息透明，比价严重；
 - 2. 服务模式：会员年费+推广产品；

2.1 网络营销效果与投入成本不对等

- 新竞争力原因分析：
 - 1. 竞价广告（包括b2b）：价格“水涨船高”；
 - 2. 搜索引擎广告性价比降低的另外一个原因：作为上市公司，百度面临利润增长的压力，对竞价排名产品多次提价，如提高保证金、CPC起价等
 - 3. b2b平台效果不好原因：“公共媒体”特性决定比价严重，难以体现企业优势，企业缺乏进行网络推广的“专属媒体”，造成同行扎堆；

2.2 网络营销服务产品良莠不齐

- **1. 产品功能单一、综合效果不足：**
 - **建设网站：网站优化不足，缺乏专业推广运营**
 - **SEO：采用灰色、作弊手段保证排名，一方面也是由于客户需求原因**
 - **竞价广告：竞争激烈、无效点击**
 - **B2B平台：如何应对激烈竞争，在公共媒体资源上“杀出一条血路”**
- **其他如：互动营销、知识营销、病毒性营销、软文营销、EMAIL营销、博客营销、Rss营销、Web2.0社区营销对中小企业来说更加难以驾驭。**

2.2 网络营销服务产品良莠不齐

- **2.重营销、轻价值：**
- 向企业推销一些不具使用价值产品和服务，如：
 - 保证关键字排名；
 - 保证电话咨询量；
 - 网站建设为了“网站”本身；

2.2 网络营销服务产品良莠不齐

新竞争力™
网络营销管理顾问

效益型网站，把效果给您
www.jingzhengli.com

网络营销
网站优化
网络营销

新竞争力首页 | 公司博客首页 | 个人首页 | 相册 | 标签

李宋伟的博客

当前位置：新竞争力首页 > 公司博客首页 > 李宋伟的博客

网络营销不仅仅是建网站

网络营销肩负通过网络实现企业营销目标的重任，企业进行网络营销必须充分利用各种有用资源，并整合各种营销手段进行推广，然而在网络营销实践中，很多企业、甚至部分相关从业人员对网络营销的理解却仅仅停留在建网站、做搜索引擎推广上，请看以下内容：

前段时间有一个智能建站服务公司市场人员咨询：“他们公司的智能建站产品销售情况不好，想邀请我为其产品写第三方测评文章，为其产品做做侧面宣传，据其介绍，其智能建站产品情况大致如下：

产品服务：

1. 提供智能建站服务；
2. 只要下载其提供软件，并安装，立即生成网站程序；
3. 只要绑定域名，设置网页内容即可提供访问；
4. 网站在本机运行，无需购买虚拟主机和其他费用，主机硬盘既是网站空间；

产品优势：

1. 无需购买虚拟主机，用户所有联网的普通PC机都可以当作WEB服务器；
2. 通过技术手段，不管用户电脑是接入动态/静态IP，都可以通过顶级域名访问；
3. 数据安全，网站数据存放在自己电脑中；
4. 为保证网站24小时都能访问，如果用户的电脑不运行，关机了，其服务器免费提供一个暂时托管的空间（容量小，只能存放部分主要页面），实现两种服务器空间自动切换；

公告栏

专注于电子商务运营、网络领域的实践与研究，对网站推广、企业整体营销、WEB2.0 SAAS、医药电子商务有浓厚兴趣。

■SN: lisongwei88@hotmail
E-MAIL: lisongwei88#gma
(#换为@)

管理博客

用户名：

密码：

记住密码

[忘记密码](#)

日志分类

[电子商务观察 \(8\)](#)

- [“网络营销不仅仅是建网站”](#)
- <http://www.ebpage.cn/index.php/archives/127>

2.2 网络营销服务产品良莠不齐

- **产品服务内容：**

- 1. 提供智能建站服务；
- 2. 只要下载其提供软件，并安装，立即生成网站程序；
- 3. 只要绑定域名，设置网页内容即可提供访问；
- 4. 网站在本机运行，无需购买虚拟主机和其他费用，主机硬盘既是网站空间；

- **产品优势：**

- 1. 无需购买虚拟主机，用联网的普通pc机当作WEB服务器；
- 2. 通过技术手段，不管用户电脑是接入动态/静态IP，都可以通过顶级域名访问；
- 3. 数据安全，网站数据存放在自己电脑中；
- 4. 服务器免费提供一个暂时托管的空间（只能存放主要页面），实现两种服务器空间自动切换；

2.3 认识局限

- 1. 对网络营销的认识还仅仅停留在建设网站层面，片面追求外观完美
- 2. 建设网站+网站优化+竞价广告
- **导致：**
- 不能正确的选择适合的网络推广产品；
- 不能对网络推广效果客观评估和把控；

3. 企业网络营销方法介绍

• 3.1 常用网络营销工具:

网络营销工具通常分为推广工具和管理工具:

如流量统计工具属于管理工具 (51yes、Google Analytics) , 主要推广工具如下:

企业网站	电子书
搜索引擎	RSS/网摘等
b2b平台	即时工具
电子邮件	Web2.0社区
博客 (Blog)

3. 企业网络营销方法介绍

- 3.2 企业网络营销推广基本方法:

搜索引擎推广方法	病毒性营销方法
信息发布推广方法	网络广告推广方法
电子邮件推广方法	综合网站推广方法
资源合作推广方法

3. 企业网络营销方法介绍

● 3.3 常见企业网络营销：

● 1. 无站点的网络营销

- 无站点网络营销方法包括发布供求信息(b2b平台)，发布网络广告如分类广告、电子书广告等，Email营销，或者利用网上商店、网上拍卖等形式开展在线销售等。

● 2. 有网站的网络营销

- 企业网站+竞价广告
- 企业网站+b2b平台
- 企业网站+无站点网络营销方法

困境依然存在！ 如何解决？

4. 网络营销方法创新

“开源节流式”网络营销推广服务模式：

- 特征：基于SAAS（软件即服务）模式的网络营销综合推广服务。
- 目标：提高网络营销效果，节约营销成本。

4. 网络营销方法创新

特点:

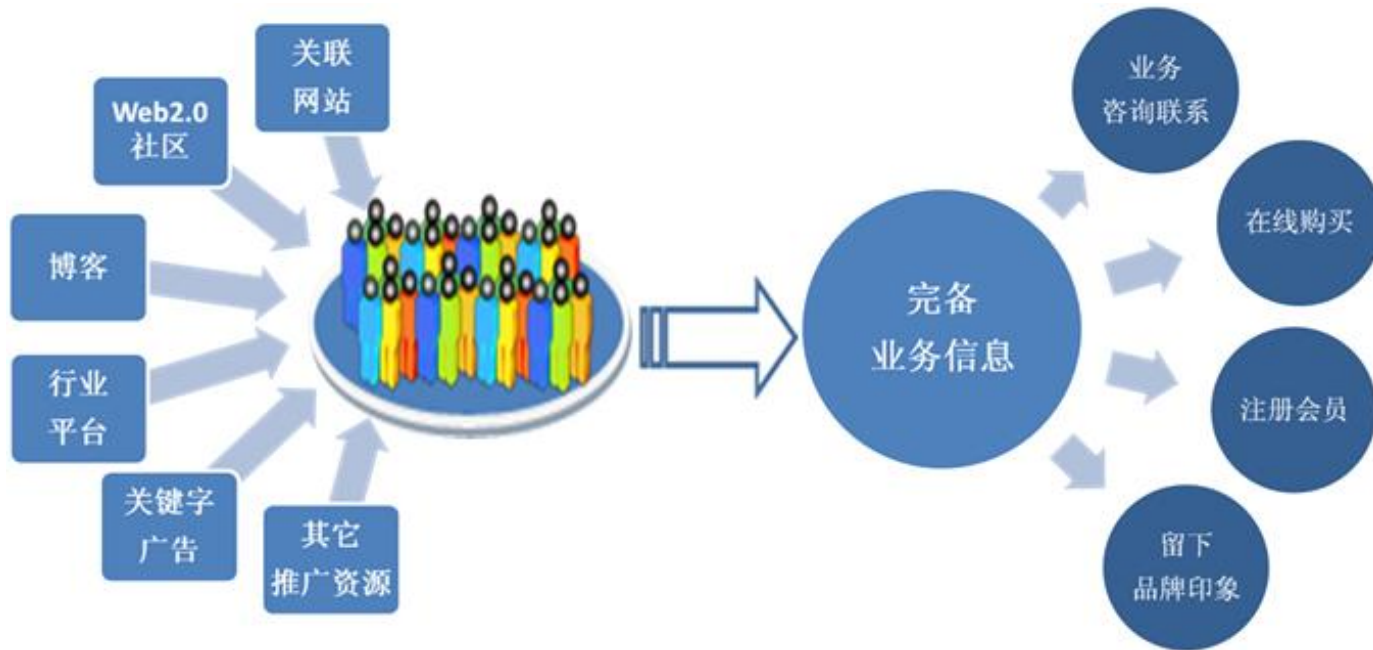


4. 网络营销方法创新

完备信息传播	基于业务相关信息的推广（有业务内容和联系方式）；	开源
专属媒体营销	专属推广资源，避开激烈竞争和价格战；	
多渠道综合推广	推广资源综合利用、解决单一推广渠道局限；	
真正按效果付费	按有效访问计费：访问特定页面，停留特定时间；	节流
专业人员运营推广	让专业的人做专业的事，企业只管效果，复杂推广过程由专业人员操作；	
SAAS服务模式	无需企业投入基础费用（域名、主机费用）、无需投入人员维护、按需购买，一次投入小；	

4. 网络营销方法创新

原理：



网络营销就是新竞争力！

网络营销细节致胜！——新竞争力

新竞争力联系方式

- 电话：（0755）26502263
- Email：info@jingzhengli.cn
- MSN：jingzhengli@hotmail.com
- 网络营销管理顾问（www.jingzhengli.cn）
- 网络营销解决方案（www.jingzhengli.com）
- 网上营销新观察（www.marketingman.net）
- 网络营销培训中心（www.jingzhengli.com.cn）
- 外贸网络营销（www.ex100.cn）