

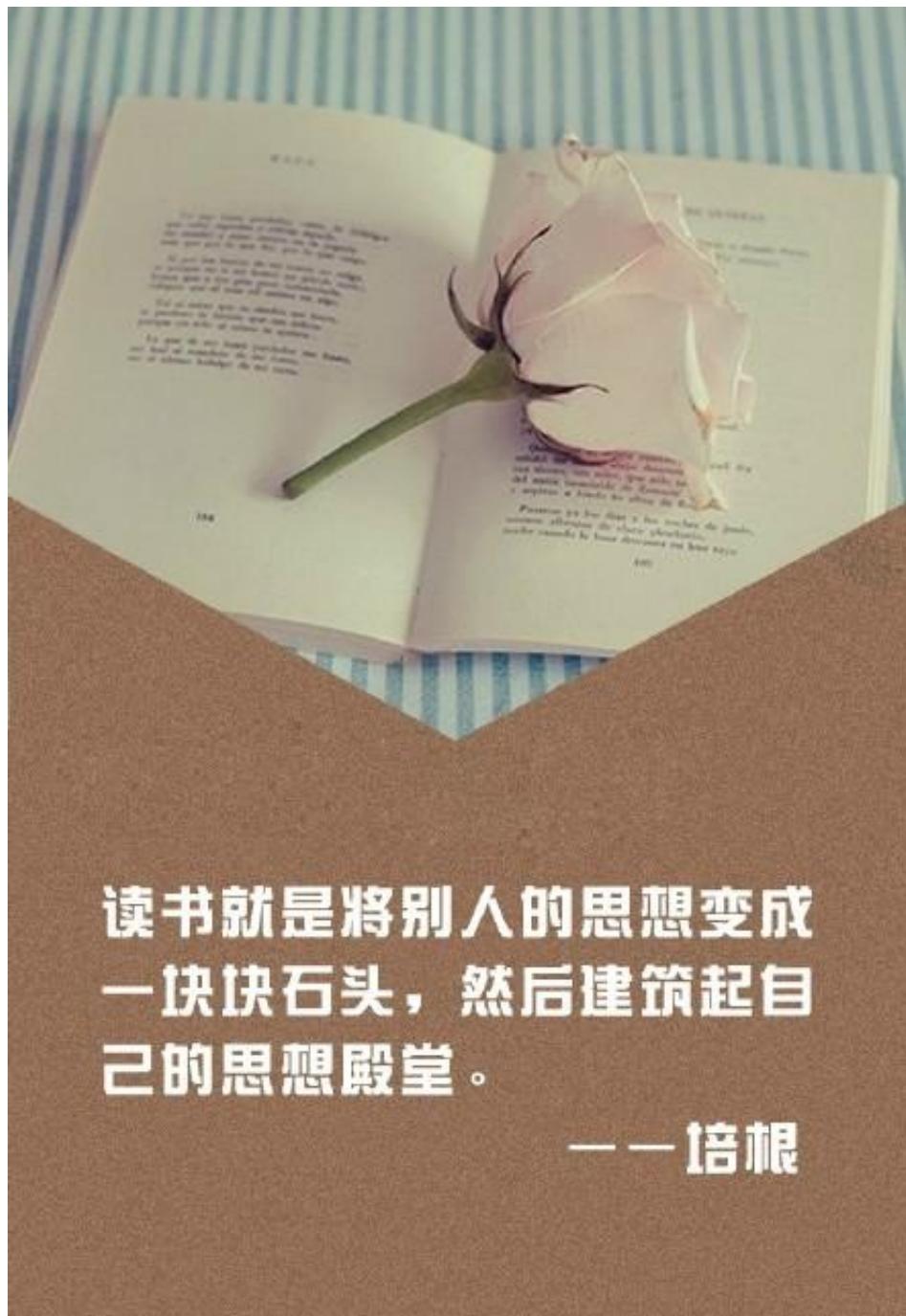
网络营销策略

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/16782640296240.html>

范文网，为你加油喝彩！

五花肉炒辣白菜-做销售



读书就是将别人的思想变成
一块块石头，然后建筑起自
己的思想殿堂。

——培根

2023年3月8日发(作者：快乐的生日)

基本的网络营销策略有哪些

网络营销策略，就是为有效实现网络营销任务、发挥网络营销应有的职

能，从而最终实现销售增加和持久竞争优势所制定的方针、计划，以及实现这

些计划需要采取的方法。

网络营销的基本职能表现在各个方面：网络品牌、网站推广、信息发布、

销售促进、销售渠道、顾客服务、顾客关系、网上调研。

网络营销每一种职能的实现都有相应的策略和方法。因此，网络营销策

略，也可以相应地采取以下八项策略。

一：公司品牌策略

首先公司经营的产品要确定自己的品牌，然后去推广企业自己的产品品

牌，如果是知名的企业它的网下品牌可以得到很快宣传，通过互联网快速建立

自己的品牌形象，通过自己网站提升企业整体形象，网站的建设是以企业产品

品牌建设为基础的，所以网络品牌的价值可能高于网络获得的直接利益。当企

业建立品牌后就要通过一系列的推广措施，达到顾客对企业的认知和认可。

二：公司产品策略

企业使用网络营销策略要先明确自己的公司所卖产品或者服务项目，明确

哪些群体是消费者，有目的的寻找消费群体，产品的选择是很重要的，产品的

选择决定了要进行网络营销的消费群体。选择好产品可以通过网络营销获得更

大的利润。

三：产品价格策略

价格，是每个消费者最关注的，以最低价格购买到最好质量的产品或服务

是每个消费者的最大希望了。网络营销价格策略是成本和价格的直接对话，由

于互联网上信息公开化，消费者是很容易摸清所要购买产品的价格，一个企业

要想在价格上取胜，就要注重强调自己的产品性能价格以及与同行业竞争者产

品的特点，及时调整不同时期不同价格。如果在自身品牌推广阶段完全可以用

低价来吸引消费者，在满足自己成本的基础上以最好的质量回馈消费者，通过

这样的方式来占领市场。当品牌推广累积到一定阶段后，制定自动价格调整系

统，降低成本，根据变动成本市场需求状况以及竞争对手报价来及时适时调

整。基本的网络营销策略有哪些？

四：促销策略

网上促销不同于传统营销模式，它没有人员促销或是直接促销，它是利用

大量的网络广告这种软营销模式来达到促销效果。这样的做法最大的优点就是

可以节省大量人力和财力支出。通过网络广告效应可以在互联网中不同的角落

里挖掘潜在的客户。通过这样的做法与非竞争对手达成合作联盟，拓宽产品消

费者层面，在多数情况下，网络营销对于促进网下销售十分有价值，又避免了现实中促销的千篇一律。

五：产品渠道策略

网络营销的渠道要从消费者的角度出发，为吸引消费者购买应该及时在公司网站发布促销信息，新产品信息，公司动态，为方便消费者购买建议开通多种支付模式，让消费者有选择的余地，有能力的可以在网站上设置人工客服等。为了在网络中吸引消费者关注产品，可以为公司产品做外延，比如在网站建设同时也可以及时建立网络店铺，加大销售途径。基本的网络营销策略有哪些？

六：顾客服务策略

网络营销与传统的营销模式不同在于它特有的互动方式，网络营销可以根据自身公司产品特性，根据特定的目标客户群，特有的企业文化来加强互动，节约开支，传统营销模式营销手法单一。

七：网页策略

网络营销都是建立在互联网上的，所以企业可以选择比较有优势的网址来建立自己的网站，然后专人进行维护管理，节省原来传统市场营销很多广告费

用，搜索引擎也会关注网站搜索率，一定程度上来说比广告效果好。基本的网

络营销策略有哪些？

八：SNS营销策略

现在SNS社交网站是很多也很火爆，所以笔者认为SNS营销还是可以进

行尝试的。SNS营销策略优势在于可以找到精准的目标用户，并且客户群比较

固定，也很庞大。SNS社交网站有很大的用户群体，黏度也很高，传播速度

快，通过朋友同学关系建立的社会圈可以形成巨大的口碑宣传。

另外，由于网络营销导向的企业网站建设是有效开展网络营销的基础，而

网站流量统计分析是对网络营销效果进行检验和控制的基本手段，因此，这两

种策略与上述八项网络营销策略共同构成了网络营销的十项基本策略，为具体

的网络营销策略选择提供了指导方针。

更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发