

文章编号: 1005-8451 (2010) 03-0059-02

网络营销中网站建设的建议

邱瑞冬, 袁岩凤, 郑清兰

(闽南理工学院, 石狮 362700)

摘要: 介绍企业网站的基本功能, 对网络营销中网站的建设和网站的推广提出若干建议。

关键词: 网络营销; 网站建设; 建议

中图分类号: TP393

文献标识码: A

Suggestion on Website construction for E-Marketing

QIU Rui-dong, YUAN Yan-feng, ZHENG Qing-lan

(Minnan University of Science and Technology, Shishi 362700, China)

Abstract: It was introduced the basic functions of Website. Some suggestions on Website construction were brought for E-Marketing.

Key words: E-Marketing; Website construction; suggestion

网络营销(On-line Marketing或E-Marketing)就是以国际互联网为基础, 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市场营销方式。

网站不仅是企业展示自身形象的窗口, 也是企业和客户交流与交易的平台。具体而言, 网站的真正作用应该是与外界沟通的平台。客户可以通过这里了解企业, 企业同样可以通过这里与客户互动, 实现网上销售、顾客关系管理、会员管理、市场调研、信息发布以及形象展示等功能。

1 对网站建设的建议

网页可以说是网站构成的基本元素。一个成功的网站不能不注重页面的外观, 页面的外观就象一个人的衣服, 是给别人的第一印象。当客户轻点鼠标, 如果一幅幅精彩的网页会吸引浏览者驻足的话, 那么, 网站就达到了建设的目的。

1.1 网站的内容

一般网站都讲究实用, 有用才是最重要的。企业要考虑到自身的情况、能力、资源、用户群体的喜好和盈利模式来决定制作的内容。在网页上应该把企业各方面的能力体现出来, 在介绍栏内, 可以用简短的文字来表达企业规模、经营项目和特色等, 让客户一目了然, 留下良好的第一印象。网

收稿日期: 2009-12-10

作者简介: 邱瑞冬, 在读本科生; 袁岩凤, 在读本科生。

页的内容要实时更新。根据市场情况, 在网页上实时调整商品价格, 发布商品的促销信息, 提供实时的订购及支付服务, 不仅能够带来更多的客户, 还能大大降低库存风险。企业应该加强几方面的措施: (1) 价格优势。即网络营销的价格与市面上的价格必须持平或更低, 以此激励网上直销量。(2) 订购过程人性化。使流程更简单明了, 方便客户顺利完成订购。

1.2 网站的形式

一般网站使用的是“同”字型, 即最上面是网站的标题以及横幅广告条, 接下来就是网站的主要内容, 左右分列一些小条内容, 中间是主要部分, 与左右一起罗列到底, 最下面是网站的一些基本信息、联系方式、版权声明等。这种结构是我们在网上见到较多的一种结构类型, 这样的网站看起来过于大众化, 对客户的吸引力不够。

可以使用“封面型”: 这种类型基本上出现在一些网站的首页, 大部分为一些精美的平面设计结合一些小的动画, 放上几个简单的链接或者仅是一个“进入”的链接甚至直接在首页的图片上做链接而没有任何提示。这种类型大部分出现在大型企业网站和个人主页, 如果处理得好, 会给人们带来赏心悦目的感觉, 令人印象深刻。网站的页面只有不断的变化才会有所提高, 才会不断地丰富。

导航栏便于人们在浏览时到达不同的页面, 是网页元素非常重要的部分, 所以导航栏一定要清晰、醒目, 一般来讲, 导航栏要在首页中显示出

来，横向放置的导航栏要优于纵向的导航栏，因为现在很多显示器都是宽屏的，横向可以全部看到，而纵向就不一定能全部显示出来了。在数量上，一般将栏目缩减到7个以内，各栏目之间的界限要明确，避免有重复的感觉。此外，待建立的栏目要对自己的网站有作用才建立，不要做无用功。

网站常用的方法是将虚拟主机中的网页内容下载到本地硬盘，再用浏览器查看。如果打开网页的速度太慢，务必会影响客户查看网页的情绪。可以缩小网页本身所占的空间来提高网速，以提高网页的打开速度。这就要求在做网页的时候，要遵循言简意赅的原则，不要使用太大的动画、图片等素材。干净、简洁的页面会给人一种清爽的感觉。

另外，像论坛、留言板等程序必须先由服务器执行处理后，生成页面，然后再“送”往客户端浏览，这就不得不耗费一定的服务器资源。如果在虚拟主机上过多地使用这类程序，网页显示速度肯定会慢，所以没有必要，应尽量使用静态的HTML页面。

切忌将整个页面内容塞到一个表格中，有的网站为了追求页面统一对齐，将整个页面的内容都塞进一个表格里，然后再由单元格划分各个“块”的布局，这种网站的表格要等里面所有的内容都加载完毕后才能显示出来，如果某些内容无法访问，就会拖延整个页面的访问速度。正确的做法应该是将内容分割到几个具有相同格局的表格中。

注意到上面的几个细节，网页的浏览速度就应该能提高不少。如果网站容量实在太大，可增加服务器。把服务器分为几个镜像入口，把浏览网页的客户分为几个区，降低同一区域的同一时间浏览量，网速自然就提高了。

2 对网站推广的建议

优秀的网站同样需要推广，成功推广能有效地提高网站点击率，使网站发挥其职能。明确推广网站的目的，在推广时一定要明确自己的指导思想是什么，是为了提供服务还是宣传品牌价值，是为了树立形象还是为了完善营销渠道等等。不同的目的会有不同的风格，在推广上也应该有各自的侧重点。

2.1 网站常用的推广方法

网络营销常用的推广方法有：友情链接、搜索引擎登陆和网络广告。友情链接是在一些联盟商家的网站上面设置一些链接，这种友情链接方式有点像守株待兔，当客户浏览这些网站时，偶尔会被链接网站吸引，从而达到广告的目的；搜索引擎登陆在网站的推广上占了很大的比重，一般客户查询资料基本上都是通过搜索引擎来查找相关的信息，通过搜索引擎，可以在短时间内提高网站的知名度，但搜索引擎是按照点击次数收取费用的；还有就是网络广告，网络广告投放虽然也要花钱，但是给网站带来的点击率却非常可观。

2.2 网站推广最佳策略组合

为了达到既能节省费用又能有效推广的目的，应当把以上几种常用的推广方式有机地结合。原有的友情链接应当加强，不但要在企业黄页等网站上推广，还应该与其他企业联合起来，互相在各自的网站上友情链接，这样不但扩大了传播界面，而且可以省下一笔开支；采用搜索引擎，与一级搜索网站签订长期合约后，就可以降低点击费用，这样不仅加大了宣传力度，成本也可以降低；关于网络广告的投放，因为现代都市人休闲娱乐内容丰富，上网看电影和在线电视已经普及，可以在一些人气较高的网络电视电影播放器上做广告，许多网站播放器的广告收费低廉，而且广告时间长，收看率高。

3 结束语

网站是否能够达到预期的营销性商业目标，除了严谨的网站规划、完善的网站建设之外，还有赖于周密的网站推广计划的制定和实施。依托网站推广及搜索引擎优化经验，帮助客户充分利用互联网优势，通过各种网站推广策略的组合，提高点击率和客户数量，以期获得更多的商业机会，达到网络营销的目的。

参考文献：

- [1] 吴健安. 市场营销学[M]. 北京：高等教育出版社，2004.
- [2] 菲利普·科特勒. 营销管理[M]. 北京：中国人民大学出版社，2001.
- [3] 解培才. 企业战略管理[M]. 上海：上海人民出版社，2001，1.