



助力中小企业 我们在行动



天财小贷 助力添彩



借助网络 中小企业营销“走直线”

□据《河南商报》3月19日B04版

不少中小企业在发展过程中,总会遇到找客户的难题。找到更多的客户,把生意做大、做好,是中小企业发展的关键。提高获取新客户的能力,是中小企业迫切需要解决的问题。

在找客户的过程中,大型广告因其成本过高让中小企业望而却步,而网络营销在网民最多的中国互联网市场独具优势。随着网络的兴起,网络营销就成了中小企业关注的焦点,细节决定成败,怎么让网络营销真正地起到效果?看看业内人士的说法吧。



【创业故事】

淡季尝试网络营销收获惊喜

“2008年之前,我一直在进行实体营销,自己联系客户或者是在杂志上打广告,但是这种方式有一个规律,在6月至8月这几个月生意比较清淡。”一家小型机械公司的负责人说。

当时,上大学的外甥放假回来看见淡季的时候产品堆积如山,就问:“大舅,你的产品多,有没有想过变通一下销售渠道?”

“那时候外甥就说要帮我在网上发两条信息。我当时对电脑真的是不懂,想着网上发布的谁看啊!谁知道,5天以后,我的手机开始响个不停。没想到网络还真能让客户找上门。”他说。

通过一个假期尝试在网上发布信息,他决定采用网络营销推广产品。

2008年之后,他的产品通过网络与实体相结合的方式推广。实体经营用实物演示吸引客户,而网络营销,主要通过电话介绍、网络接洽之后再接待对方考察。

“过去的老话讲‘三十年河东,三十年河西’,现在是‘一年河东,一年河西’。”这名负责人说,实体经营时,要费尽心机寻找客户,网络营销带来的效益却是有目共睹的;网络不仅是渠道,还是市场,网络和实体的结合真正做到了优势互补。

【网络阵地】中小企业一定要“抢占”

很多企业老板都对互联网营销没有深入的了解,导致走了很多冤枉路。中小企业,新客户的发展是企业能否做大做强。新客户究竟有多少,今后发展的脚步究竟有多快,是企业应该着重考虑的问题。

业内人士指出,获得客户,营销是关键。在这一方面,大型企业重视的是户外广告、大型广告。这种成本还是相当高的。网络宣传是与大型企业无法抗衡的中小企业现在需要重视的工作。

【搜索引擎】可帮企业营销“走直线”

网民的每一次搜索、每一个关键词都代表着他们的需求。每天在百度上有超过150万次关于旅游信息的搜索,有200万次房产及装修信息搜索……这些都是非常明确的商业需求,对企业来说,这是非常宝贵的信息。

由于中小企业的营销推广投入资金有限,投入小、见效快的网络营销就成了中小企业最主要的营销手段。

“我们从2001年开始做搜索引擎营销到今天,发现了一个趋势,搜索引擎服务成为整个互联网里应用范围最广、份额最大、增长最快的营销方式,并且深刻影响着各类

企业的营销。”业内人士指出,很多时候网民的信息需求都会通过搜索引擎去解决,在这些需求中包含了大量有商业价值的需求。“他们在搜索时输入这些有商业价值的关键词,搜索引擎会将与之匹配的企业推广信息显示在搜索结果中较为显著的位置。如果这些推广信息能够很好地满足用户的搜索需求,那么他们就会点击进入企业网站,浏览自己感兴趣的企业产品和服务内容,并与企业进行互动,从而达成交易,企业的销售额和品牌知名度也会得以提升。

“对绝大多数的企业而言,你们的客户一定上网,企业一定可以在互联网这个平台上有效地找到客户、影响客户。”业内人士表示,企业只要能够有效利用互联网,就能在营销方面获得超越传统方式的收益和价值。

搜索引擎,可以帮助中小企业的网络营销“走直线”。

【投放关键】多提“词”,提好“词”

“以前有很多销售‘圣经’教你怎么在人家不感兴趣时激发人家的兴趣,这个在我们看来是一种销售技巧。但如果你卖给别人的东西不是他真正需要的,而是通过某些技巧引起他的兴趣卖出去的,那这个生意也不会长久。”业内人士说。

在搜索营销的模式下,这种情况就变了。

找上门的不是推销员,而是想买东西的人,人家主动给你打电话,问的是:“是某某公司吗?我在网上看到某种产品,你们这儿有吗?”那这边直接讲:“有。”

客户主动找上门,成交可能性会更大。一些传统行业接触了网络之后,营销模式变得更简单,生意也更好做。

企业怎样才能开展营销推广呢?其实非常简单,你只要做好网站建设,花几千元就可以进行推广,并在营销过程中,与提供搜索引擎服务的公司相互配合,使你的推广达到最佳的效果。

在这种搜索引擎营销中,最“关键”的就是“关键词”。要根据自己的企业特点,提炼出最容易搜索到的、高度概括企业产品特点和品牌的关键词,然后多运用关键词,让客户快捷地找到你。

【个性设置】不同企业选不同方式

企业在做营销时,首先要了解客户,客户是谁,他们有什么样的特征;如何去影响他们;通过哪些方式去找到他们;找到他们以后,又怎么留住他们,赢得订单。

“我们可以对不同产品以不同策略分地域投放、分时段投放。”该业内人士介绍。

由于潜在客户的搜索行为不同,不同类型的产品和服务可能在不同时间会出现流量的高峰,如制造类产品的高峰是在工作时间,网络游戏类产品的高峰会出现在深夜,企业可以根据自身产品特点合理选择投放时间。

当然,在一般情况下,全天24小时投放才能获得最多的商业机会。但不同的企业可以根据自己的特点节省部分费用。另外,企业还可以设置每日预算避免费用陡增。

“助力中小企业 我们在行动”全程支持单位——

中国工商银行

中国建设银行
China Construction Bank

招商银行
CHINA MERCHANTS BANK

洛阳银行
BANK OF LUOYANG

源典吉

天财小额贷款

诚汇投资
CHENGHUITOUZI

钱宝典当

民兴行公司

浩王达小额贷款

天财小额贷款

随借随还 按天计息

电话: 65250999