

谦和佳业网络营销型企业网站建设方案

成都谦和佳业有限责任公司 (www.weseo.cn)

地址：成都市人民南路三段 24 号 A 栋 7 楼

联系电话：028 69182524/65336875/65336876

QQ：179458146

目录

- ◆ 网络营销型企业网站建设方案.....3
- ◆ 网络营销型企业网站的配置方案及价格.....3
- ◆ 网络营销型企业网站建设的误区.....5

网络营销型网站建设方案是基于用户体验为核心、以实现企业**网络营销**目标为目的、全面实现搜索引擎优化及推广的一种**网站建设**模式，让更多的用户找到您、了解您、信任您、最终成为您的客户，从而实现企业网站**网络营销**目的。

网络营销型网站建设是从原来的企业形象和产品服务展示、向用户群的深度挖掘从而实现营销目标的模式转变。借助 WEB2.0 等新型**网络营销**模式，我们网站面向用户是友好的，从而让用户获得更好的体验感、增加用户的信任度和忠诚度；我们面向搜索引擎是友好的，从而让更多的用户可以借助搜索引擎方便、准确的找到我们，从而达到推广宣传和营销目的。

◆ **网络营销型企业网站建设方案**

营销型企业网站建设其实是互网络发展的一个必然产物，随着技术的革新、大量互网络用户的培养和崛起、消费观念和习惯的转变等等，人们对网络的依赖越来越强、要求也越来越高。由于互网络的发展给人们带来了巨大的商机，所以网站之间的竞争也体现得越来越强烈，运用新型、有效的营销模式和手段，在每一个细节做到更好就成为企业网站的必然选择，只能这样，我们才能超越竞争对手、才能获得更多用户。

其实企业网络营销的意识形态与传统营销是没有什么区别的，随着卖方市场向买方市场的转变、随着商家之间越来越激烈的竞争，我们开始去做广告来宣传自己、而对广告的要求和讲究也越来越多、我们开始寻找产品独到的卖点、我们开始把店面重新装修使得更亲近用户、我们开始在肯德基里建一个儿童乐园、我们甚至开始讲究商品的摆放及陈列.....等等、说到底，一切都是以用户为核心。

营销型网站建设就是利用新技术、新模式来提高用户的体验、传播更多有价值的信息、而面向搜索引擎也更友好从而让更多的用户准确、方便的找到并了解我们，不同是我们面对的是全球巨大的市场、以及采用的新型网络手段。谦和营销型网站建设方案为您抓住每一个细节、以网络营销结果为导向，以搜索引擎良好表现、用户良好体验为标准、提高网站效益转化率，从而获得更多商业机会、提高用户信任度、提高产品销售额和品牌度。

◆ **网络营销型企业网站的配置方案及价格**

适用范围：适合所有企业和个体，是谦和推荐的首选网站建设方案。

如果您想开拓全国甚至海外市场、您想扩大您的销售渠道和销售网络、如果您想增加销售收入，企业营销型网站建设无疑是您的最佳选择。网络营销是企业实行电子商务的一个重要组成部分，它没有纯粹的电子商务网站那样庞大而使您便于操作，它在直接给企业扩大市场规模和创造销售收益的同时，也是企业传统营销的一个延伸和发展，也会跟传统营销模式相互配合和辅助，从而实现营销最大化。

1、进行网站整体 SEO 搜索引擎优化，让其在关键词搜索中有良好的表现：

搜索引擎已经成为人们查找信息寻求服务或产品的主要途径，如何让搜索引擎能更多的收录网站的页面成了非常关键的问题，如果一个网站建设不符合搜索引擎的规范和标准，也就是对搜索引擎不够友好，那他将不会被搜索引擎收录，或收录的很少，自然网站被浏览者访问到的机会就少，

营销型网站建设就成了纸上谈兵。所以营销型网站首先要解决网站的搜索引擎问题，也可以理解为搜索引擎优化。在营销型网站规划中，搜索引擎优化工作是基础和长期的工作，从企业网站的前期规划阶段就必须开始进行，而且必须要贯穿于企业网站的制作和后期运营过程。

2、进行网站整体架构和设计，让其拥有良好的客户体验：

企业网站最终要解决的是如何把用户变成客户，如何通过网站获得商业机会，提高产品销售额和品牌知名度等是营销型网站必须考虑的重要问题。客户体验又是一个非常无法量化的指标，我们必须对不同的用户群进行分析，然后进行针对性的从以下方面来体现。

标准化：采用 DIV+CSS 代码、表现分离的方式严格按照 W3C 国际标准开发，代码简洁、下载速度快、兼容性强。

人性化：始终站在浏览者的角度去考虑，利用导航设计、搜索方式设计引导访问者最便捷的获得自己所需要的信息或服务，内容和服务功能相结合，浏览者能够很方便的了解更多内容并产生沟通、网站操作流程简单，内容表述清晰具体。

互动性：用户浏览网站时可能会对产品或者服务有诸多的疑问，而商机转瞬即逝，此时如果有在线咨询解答类的功能就非常有必要了，用户可以随时与客服人员产生互动，增加用户的信任感、亲切感。

功能性：前台有了互动，会留下多种有价值的客户信息，在后台应该有完整的客户管理的功能，将这些非结构化的信息结构化，方便客服人员回访管理，这样才可能有针对性地进行培育，从而从潜在客户中挖掘出更多的销售机会。

可读性：内容是网站的核心，内容的好坏决定了能否最大程度的留住访问者，形成良好的口碑进而促成更多的销售机会，网站需要针对性强、主次分明、浏览者觉得有价值的内容。

可信度：信任是电子商务效益转换最关键的环节，网站上应该有消费者最关心的信息，因为浏览者了解越多就越会对您产生信任，而这些信息一定要避免浮夸，因为是否是最好应该由消费者说了算，他们自然有自己的评价体系。我们要做的就是分析用户的评价体系，按照他们的方式用最朴实、最真实的方式把这些信息有针对性的传播给他们，当然，优秀的设计能帮您更好的体现企业风采和形象，也对可信度的提高有很大的帮助。

易传播：网络最大的优势就是共享，分享是网络营销中价值转换率最高的一种模式，通常网站在时效性比较强的内容上使用 RSS 订阅能更快速获取信息，网站提供 RSS 输出则有利于让用户获取网站内容的最新更新。

3、进行网站运营，让其永远充满活力：

营销型网站的另一个因素是网站本身的运营，我们需要定期对网站进行流量分析，都是一些什么样的用户在访问我们的网站/ 他们是通过什么途径访问到我们网站的/ 他们最关心的页面是哪些...这些数据可以用于分析和完善网站下一步计划。网站的更新和维护也显得尤为重要，涉及这方面和网站运营等方面的内容请点击链接访问专门的栏目介绍。

网站建设价格：9,000 元以上（因为这方面的网站要求特殊，对细节的要求也比较高，所以根据项目实际情况和工程量我们才能确定价格，但是为了保证效果，一个基本的企业营销型网站预算也不会低于 9000 元）

◆ 网络营销型企业网站建设的误区

1、技术和模式是手段，而不是目的，它们都是为营销结果服务的。并不是一个网站把所有最新、最好的技术和模式用上就能达到您的效果，这样除了大量成本的浪费外，得到的或许是一个不伦不类的东西。谦和所推出的网站方案并不仅是提出新模式或新技术，而在于把这些新模式和新技术充分应用到一个企业能实际使用获得效益的产品中，真正帮助客户利用互联网来创造价值。

2、营销型网站建设对网络服务商的要求极高，如果您发现一个网络服务商连自己的网站都无法达到网络营销的要求，那您可一定得谨慎了。因为目前在云南真正深入研究网络营销的公司并不多，很多公司连自己的网站都只是个摆设，由此可以推断他们为您提供的网站建设服务肯定也会有很多的问题，这或许会严重伤害您对网络营销的信心。

3、一定不要固执的坚持“我认为...”之类的单方面观点，一切以用户为中心才是营销型网站的根本。谦和主要运营人员从 1999 年开始从事互联网络运营领域，我们经历了互联网络最疯狂的年代、也熬过互联网络最寒冷的冬天，到如今互联网络真正开始体现和发挥其作用的过程。这些经历告诉我们，不管在任何时候都不要忽略我们的用户，脚踏实地的经营互联网站才能给我们带来巨大的商业机会和收入。

4、营销型网站并不等同于网络营销，它只是网络营销的基础和体现，也就是说只有按照该标准建立起来的网站才有利于您开展网络营销活动，而对网站的维护、更新及运营也是非常重要的，谦和在网站建设完毕后，将为您进行系统的培训，让您能合理的运用网站开展系列营销活动。

5、合理的美工设计将让您的网站更加得到用户的信任和青睐，事情也证明，用户基本都是通过 5 秒感受来决定是否继续浏览和关注您的网站内容。但是千万别一味的追求美观，谦和曾经发生过一个真实的例子，有个客户本身是学美术的，所以按照他的要求网站几乎做到了唯美，我们也曾经试图说服他但是显然没有得到他的认同。后来的事情证明，他的用户跟他的感受并不一样，因为为了纯粹的美观他放弃了面向搜索引擎的友好性，导致更多的用户无法检索到他的网站；而同样是为了纯粹的美观，他放弃了很多对用户有价值的文字和图片信息，其结果可想而知。

6、很多客户容易被误导后走入极端，很多客户会为了 SEO 而抛开了用户的感受，整个版面充满了密密麻麻的信息，确实很多信息对用户来说是很有价值的，而且这个网站也深受搜索引擎的青睐并给予了很高的排名。但是作为用户，即使再多的用户，我想他们在浏览这样的网站时也很难产生好感和购买欲望，当一个网站充满各种各样的重点版块之后的结果就是毫无重点。所以，网络营销不能极端的去强调某一方面，我们需要做好每个细节。