

我的网站进行营销推广了，我应该做什么吗？

文章来源：<http://www.ziyoulu.com>

如果您已经选择或是使用了我们远煌提供的网站营销推广方案，那么，至少有一件事，您最好而且需要认真对待并做好它，那就是网络引来的客户怎么谈下来？

根据我们拟订的推广营销方案进行实施，那肯定会有明显的效果，既然意向客户来了，如何把“意向客户”转变成“真实客户”，把“业务咨询”变成“销售订单”呢？

对于在网上了解到企业产品或服务信息而主动咨询的客户，很多企业很难将“意向”转化为“订单”，实际情况中原因很多，因为决定成功销售因素，不仅仅只是广告、网站本身、推广方式，尚有很多因素，如产品品质、包装、价格、销售促进、销售网强弱、竞争企业动态、气候、季节、生活方式的变化、人工从业水平、企业内部环境、企业外部环境的经济增长、法律法规、政治及经济大环境等等各种因素，所以，我们这里仅就涉及到与网络有关的部分进行一些分析，希望对您有所帮助。

通常不能把网站吸引来的“意向客户”转化成“订单”主要和业务人员网络营销能力不够、公司内部流程设置不合理等有关。前一种情况中，目前大多数企业网络营销人员没有经过专业培训，不了解网络营销的特点或者没有相应的团队来负责。一个简单的现象是：传统营销报价大多都有浮动区间，可能是几角几分，也有可能是成百上千。只是传统报价是一对一的，而网络却不同，同一个客户可能同时会咨询到企业的几个不同的业务人员，那么这个价格差就会影响到客户对企业的信任和印象，以至于影响到能不能成交。所以，第一点就是要统一报价，要么统一价格，要么统一到一个人那里报价。

后一种情况是需要建立适应网络快速反应特点的服务流程，这是企业内部流程式的一个重要环节。网络是一个快鱼吃慢鱼的时代。对于客户在产品、价格等方面的回复一定要及时。一个年销售额过亿元的企业，成功的秘诀之一就是：承诺凡是客户咨询的问题，除节假日外，12小时内绝对解决。在产品质量和同行相当的情况下，他的订单肯定多。

网络营销中吸引到外地客户是营销效果的体现之一，而外地客户以电话咨询居多。所以当有咨询电话打进来时（无论外地本地，理应如此），只要确定是个意向客户，就要引起高度重视，并做好业务记录，哪怕我们只是提供了一些免费的咨询服务，只要态度好，服务诚恳，客户就会留下好印象，认知您的企业，再配合以后期的业务跟时，如果意向客户真的增加了购买欲望，那达成订单的可能性就要高得多了，既然最终业务没做成，能树立和获得良好的口碑也是建立企业形象和品牌理想开端。

如果可以，在网站上设置大众熟知的各种即时沟通工具，售前沟通好了，买卖也就容易做。而说到沟通，从网站上来的客户自然有更高的沟通要求，用词用

语要讲究，而且既然设置了在线交流工具，就尽量能保证上班时间能有人在，可以即时回复和解决客户的咨询。需要强调的是，网络营销并不是孤立的，与传统营销一样也需要各部门和公司领导的支持。

也许刚开始网络营销没有达到预期效果，其原因是多方面的。总之企业要提高认识、制订规划、加强管理以及循序渐进，从人员培养、流程设置、部门合作以及企业现状方面综合考虑。由表及里，由浅入深，由单项向多项，由网络营销到网络贸易，最后再到全面实施本单位电子商务战略计划，这样企业才可能得到良好的效果。

更多请访问 <http://www.ziyoulu.com/> 提供: [外贸网站建设](#) [外贸网站优化](#) [英文 google 优化](#) QQ: 27900565 电话: 13798850575
email: info@ziyoulu.com