

财富



李想经典语录

所有的错我都犯过,所有的困难我都遇到过。但是,我都很好地解决了,而且我也掌握了解决这方面的能力,所以我自己就提升了,反而我觉得这是件好事情,不会把这当一个坏事情去想,而去回忆。

星报·商学院

中小企业网络营销需要做的二件事

网络营销方法对中小企业来说,普遍使用,投入大小皆宜,而且效果显著。可以是零投入,即企业利用外部网络环境直接上网,展开经营和商务活动。同时,也可借助于商务网站来进行。基于商务网站和网络媒体进行消费观念的引导、经营理念的传播等等。

企业网络营销需要做的二件事:

一、做好网络营销决策和计划

网络营销决策是策划的前提和基础。决策内容一般包括以下几个部分:

1、网络营销核心要素决策

一是按照本企业核心产品的要求,企业经营理念等。二是根据市场调查了解顾客对产品的总需求量,以及同类产品其它网络的要素等,按其重要性的程度排序。并强调本企业网站核心要素的特色和个性。

2、网络营销技术水平决策

提高网络营销水平,不能简单地指企业一网站或某一软件等,还要按照网络自身的技术手段,综合地来运用,提高点击率和知名度。

3、网络营销形式的决策

主要为产品要素服务,结合大众的审美观,合理地设计。要求是不失产品宣传的同时,给人美感。

二、网络营销策划的步骤

1、企业网站定位

应根据市场调查的需求,将顾客分成各个等级,尽量做到保住老顾客,挖掘潜在顾客,扩大市场。并且,必须为顾客提供参与到网络营销的全过程,以及相应的管理。

2、找出顾客的期望值

网络营销的质量=实际质量(购买力)-顾客期望的质量(点击率、点评率等)。把焦点放在重要顾客身上,找出企业心目中的网络营销最好值,与顾客期望有何差异,再通过努力减少此差异。

3、设定顾客的期望

拟定一套沟通的网络营销计划,要求网站的内容与形式,尽可能满足顾客所期望的水准,适应顾客的需要。

4、建立相应的监督、信息反馈系统。

(来源:中国电子商务研究中心)

记者 邹传科 整理

泡泡网首席执行官李想

我只专注一个领域

29岁的李想,就是这样一个成功者。他高中毕业后放弃读大学,醉心于互联网创业,从最初几千元的进账到一亿以上身价,用了不过短短的四年。他的泡泡网也从最初的个人网站,发展为国内第三大中文IT专业网站。实习生 程龙杰 记者 宛月琴 整理

» 要做就要做“一哥”

2005年,泡泡网跃居为国内第三大中文IT网站,年营收近2000万,利润1000万元。但那时,李想却开始考虑转型做汽车资讯网。“我发现自己每天再工作50小时,也超不过前两位时,我只有去寻找其他的增长市场。”李想说,“在IT业,只有做到一哥,你才有话语权和定规矩的资格。”所以,李想的网站内容基本上都是原创的,而不是别人的“拼盘”,厂商也会把最新的产品拿来给他们测评,因此和别的网站比起来,他们的专业性特征明显,而且更新速度非常快。

即便这样,在转型初期,李想卖广告卖得很费劲,中小客户尚好,国际大客户却不买这帮“小孩”的账,即使当时访问量已做到前十名。做品牌推广,还得烧钱,烧很多钱。

于是,李想又开拓出新的收费模式——渠道服务,换句话说,就是经销商在网站上租摊位卖东西,李想说:“按实际点击量来收费,这样对双方都有好处,只要访问量增加,我们的收入就能成比例增长。”

» “做别人不做的事情”

“我是高三时开始上的网”,在此期间,李想迷上了个人网站,像许多电脑迷一样,他也建了一个个人网站,“一开始是自己做着玩,但我这个人喜欢争强好胜,别人做得好,我就要比别人做得更好。”他把自己喜欢的电脑硬件产品都放在网上,有很多人上网和他交流,慢慢地就有

» 在一个领域坚持了10年

从最开始的时候,李想就没想到要单打独斗,每到一个最关键的时候,总会有合适的人加入创业团队。如今,身为80后的李想领导着同为以80后为主体的员工。“80后的孩子也可以有责任心,也能成

了访问量。这时候,广告商就找上门来。

那时,李想坚持每天早上五点更新资讯,点击量自然越来越高。“做别人不做的事情,成功其实容易得一塌糊涂。”李想说。2000年,李想说服大学毕业后到深圳打工的樊铮回到石家庄,把两个人的网站合到一起,成立泡泡网。那一年,他19岁,

为行业的精英。”李想说。

“他们一点点地成长,从最初一种玩的心态,慢慢变得非常有责任心,然后变成公司的领导,又带出一批新的年轻人来。”李想认为自己的成功

高中毕业。

尽管遇到很多挫折,但李想并未放弃,因为做网站让他找到一个让自己全力以赴的事情,而且是自己特别喜欢的事情,“我觉得这个机会太难得了,早两年,没有这个机会,晚两年,这个机会可能又过去了。”

是可以复制的。他说,“其实我只专注于一个领域,一直坚持做了10年,我觉得任何人如果能在一个领域一直坚持做10年,其实也都能做出一定的成绩来。”

简单名片

1981年生,泡泡网(北京泡泡信息技术有限公司)首席执行官。泡泡网是一家从事电脑硬件、个人和办公数码产品的信息服务的网站。2005年底营收达2000万,利润50%,他本人身家已过亿。2005年,从IT产品向汽车业扩张,创建汽车之家网站;2006年5月,被评为“中国十大创业新锐”。

合肥市市属公办中专学校联合招生

省级示范普通中专学校 导游酒店管理人员摇篮
安徽合肥旅游学校(高职代码333 中专代码795)
我校是直属于合肥市教育局的公办示范中专,招收应、历届初、高中毕业生。办学层次:初中起点五年制高职(3+2);酒店管理、旅游管理、烹饪工艺与营养;普通中专:酒店管理、旅游管理、烹饪、航空服务、计算机、会展、旅游对口高考等。校址:合肥市寿春路4号(古井假日酒店对面),电话:0551-4294209、13063217599;网址:www.hfilyxx.net。

国家电子电工与自动化实训基地
全国半工半读试点校
安徽合肥电子学校(高职:332 中专:794)
主干专业:电子技术、机电技术、计算机技术;合作企业:中电38所、安徽合力、江淮汽车、美的、格力、日立建机、三洋、京东方、联想集团。
校址:长江东路430号东七里站,电话:0551-4311414,网址:www.hfdzxx.com。

国家级重点中等职业学校
合肥市职业教育中心 合肥工业学校
招收应、历届初、高中毕业生。办学层次:“3+2”高职(代码271)、普通中专(代码731)、职业中专、高中中专(一年制);专业设置:机电、数控、电子、计算机及汽修。校址:合肥市长江东路879号(三里街);电话:0551-4213651、0551-4211349-8809;网址:www.hfvec.cn。

国家级实训基地 省级示范普通中专
安徽合肥服装学校(高职174 中专559、774)
艺术类专业:服装设计与工艺、服装展示与礼仪、工艺美术;其他类专业:服装制作生产与管理、纺织技术与营销、国际商务。地址:合肥市长江东路301号;电话:4411140、4322606;网址:www.hfz.net

公办国家级重点中专学校
合肥经济管理学校(高职代码266 中专代码711)
招收应、历届初、高中毕业生。主要专业有:计算机、会计、电子商务、文秘、金融、电子、市销、物流、农村经济综合管理等,电话:0551-5520424 13956958881,校址:合肥市阜阳北路215号(双岗十字路口向北约200米),网址:www.hfjgxx.com。

省重点公办职业学校
安徽合肥金融学校(高职代码331 中专代码764)
主要开设会计、计算机及应用、电子技术应用、文秘等十几个专业。就业率100%,历年对口高考录取率在95%以上。校长:崔栋;招办主任:朱华宽
联系电话:0551-3654571、13805608402;
校址:合肥市金寨路中段(槽郢路18号);
网址:www.hfjrx.cn。

省级示范中等职业学校 合肥建设学校
面向全省招收应、历届初、高中毕业生。初中起点五年制(3+2)高职(代码273):建筑工程施工、建筑装饰、工程造价;初中起点三年制及高中起点一年制中专(代码773):建筑类、计算机类、电工电子类等相关专业。联系电话:0551-5126759、13033089139;网址:www.hfcjxx.com;地址:合肥市肥西路80号(三里庵国购广场东)。

安徽首家物流学校 致力培养紧缺人才
合肥市物流学校
专业:采购与仓储、运输与配送、物流营销、制造业物流、物流信息技术。联系电话:0551-4522608(校长室)、0551-4534521(招生办公室);联系人:13063492685(赵老师)、13355515879(吴老师)、13095510915(沙老师);校址:合肥长江东路221号;网址:www.hfwlxx.net.cn。