# 网络营销实际案例策划(精)(四篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-04-16

*网络营销实际案例策划(精)一法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**网络营销实际案例策划(精)一**

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方，经友好协商一致，就甲方委托乙方进行网络营销事宜达成以下协议。双方申明，双方都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本合同。

第一条推广项目基本情况

1.网址url(填写全称，如：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_www. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

2.标题(中文少于15个字，一般为公司名称，最好包含关键字;英文少于40字符，即5个左右英文单词)

3.描述(以一两句话进行简述，重要内容靠前放)

4.关键词

第二条 项目金额及付款方式明细

1.中文网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个×\_\_\_\_\_元/个=\_\_\_\_\_元;

英文网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个×\_\_\_\_\_元/个=\_\_\_\_\_元;

其它：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

费用总计：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.付款方式

本合同涉及总金额为人民币\_\_\_\_\_元，合同签订后3日内，甲方将以上款项全部支付乙方并将付款凭证传真至乙方。

第三条 推广工作进度

1.乙方应在收到甲方支付的款项后\_\_\_\_\_个工作日内开始推广项目工作;

2.乙方应在收到甲方支付的款项后\_\_\_\_\_个工作日内达到服务标准(相关服务标准见附件)。

3.由于甲方原因造成的乙方推广项目工作不能达到服务标准，应由甲方承担责任。

第四条 合同期限

本合同有效期为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，经双方协商一致，可以延长该期限。

第五条双方的基本权利和基本义务

5.1 甲方的权利和义务

5.1.1根据本合同项目的实际需要和乙方的要求提供协助并提供有关的材料等，甲方保证所提供的所有资料完整、真实、合法。

5.1.2 甲方应向乙方提供必要的资料和协助以达到本合同规定的推广目的并派专人负责与乙方联络、协调。

5.1.3 保证本合同涉及推广项目符合国家法律规定和社会公共利益，并且在本合同履行过程中不会发生实质性显著变化。

5.1.4对违反5.1.1和5.1.3的要求而引起的问题以及产生的影响、后果承担全部责任。

5.1.5保证委托乙方进行的推广项目自身不会侵犯任何第三方的权利;若发生侵犯第三方的权利的情形，由甲方承担全部责任，乙方在推广过程中的行为造成侵犯第三方权利的除外。

5.1.6按本合同约定的付款方式和时间及时向乙方支付合同费用。

5.2 乙方的权利和义务

5.2.1 按照甲方提供的材料按时完成本合同规定的网络营销工作并于每月 \_\_\_\_\_\_\_\_日提交推广工作的实施报告。

5.2.2 对网络营销工作成果进行跟踪检查以确保其有效性。

5.2.3可以根据甲方的要求帮助甲方举办培训和技术咨询，具体的操作方式及费用双方另行签署协议确认。

5.2.4乙方承诺在履行合同时不进行有损甲方形象、声誉等的行为。

5.2.5除非事前经甲方书面同意，否则乙方应当自己完成本合同项下的各种服务工作，不得将工作的一部分或全部分包给任何第三方。乙方如确有需要须将本合同项目有关内容委托第三方进行的，应事先获得甲方书面同意并保证甲方在本合同中的利益不会受到不利影响。

5.2.6作为专家，乙方有义务就网络营销方面发现甲方存在的问题，主动提出解决方案与建议，而不会为节约时间成本不主动告知。

5.2.7乙方有义务为甲方相关人员解答各类网络营销方面的疑问与咨询。

第六条 知识产权和保密责任

6.1 双方使用的所有硬件、软件、程序、密码、商品名、技术、许可证、专利、商标、技术知识等皆归各方所有权人所有，不存在任何权利瑕疵，另一方及第三方对于此无任何权利或利益。

6.2 双方均有对其从对方获取或知悉的、合同对方的业务信息、技术资料等非公开信息均(以下统称\"保密信息\")予以严格保密，法律法规另有规定的除外。除非一方书面同意，另一方不得为履行本合同之外的目的直接或间接地使用保密信息或向任何第三方透露传播转让或允许任何第三方使用保密信息。

6.3保密信息之披露

任何一方在下列任一情形下披露保密信息不视为违反本合同：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6.3.1 该信息在披露时已为公众所知悉

6.3.2 该信息根据另一方事先书面同意而披露

6.3.3 一方按照对其有管辖权的政府司法等部门依据我国法律法规执行公务时的要求而披露，前提为披露之前一方先以书面形式将披露的商业秘密的确切性质通知另一方。

6.4不论本合同是否变更、解除、终止，本条款下的保密义务对合同双方均持续有效。

6.5任一方不按本条款规定承担保密责任的，违约方需向对方承担由此造成的全部损失。

第七条 违约责任

7.1 甲方未按合同约定的付款方式和时间及时向乙方支付合同费用，每逾期一天，应向乙方支付逾期付款部分金额的千分之五作为滞纳金。

7.2如果乙方延期开展相应的服务或提供瑕疵服务，乙方应当承担由此给甲方造成的损失。

7.3 违反本合同其他条款，给另一方造成损失的，违约方应向非违约方赔偿损失并继续履行合同。赔偿损失额应相当于因违约方所造成的损失。双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。本合同其他条款对违约责任另有约定的，从其约定。

7.4一方变更通知、通讯地址或其他联系方式，应在变更之日起十日内，将变更后的地址、联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

第八条 合同的解除与终止

8.1 双方应本着诚实信用的原则履行本合同。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方可以解除本合同并有权要求对方赔偿损失。

8.2 任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或将要违约，可以中止履行本合同，但应及时通知对方。若对方继续不履行、履行不当或者违反本合同，该方可以解除本合同并要求对方赔偿损失。

8.3 因不可抗力或者其他意外事件使得本合同的履行成为不可能、不必要或者无意义的，任一方均可以解除本合同。因不可抗力造成合同一方不能按时履行合同的，该方履行期限可相应顺延，对此造成的损失，合同双方均不承担责任。受不可抗力影响而不能按时履行的一方，应当在不可抗力发生后的10天内以传真或其他书面方式通知合同对方当事人，并积极采取适当措施防止损失扩大，并提供有关权威机构的有效证明。

8.4 任意一方无正当理由擅自提前解除本合同，给对方造成损失的，另一方有权要求赔偿;甲方无故提前解除合同的，无权要求乙方返还已支付的费用并应对乙方遭受的损失承担赔偿责任;乙方无故提前解除合同的，应返还已支付的费用并应对甲方遭受的损失承担赔偿责任。本合同其他条款对合同的解除另有约定的，从其约定。

8.5 订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的，经双方协商同意，可以变更本合同相关内容或者终止合同的履行。

第九条 法律适用与争议解决

9.1 法律适用

本合同的订立、解释、履行、效力和争议的解决等均适用中华人民共和国法律。

9.2 争议解决

双方当事人对本合同的订立、解释、履行、效力等发生争议的，应友好协商解决;协商不成的，提交甲方所在地人民法院诉讼解决。

第十条 其他

10.1 本合同所称不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方当事人造成重大影响的客观事件等不得已情况，基础电信业务经营者电信线路服务中止，自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

10.2本合同签订后，经双方当事人协商一致，可以对本合同有关条款进行变更或者补充但应当以书面形式确认。上述文件一经签署，即具有法律效力并成为本合同的有效组成部分。

10.3本合同经双方授权代表签字并盖章后生效。

10.4 本合同一式两份，双方当事人各执一份，具有同等法律效力。

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_\_\_日

**网络营销实际案例策划(精)二**

一、 网络营销实施环境初步评估

我们在讨论是否实施及如何实施网络营销之前，必须对目前基本现状有一个清醒的认识，这是我们工作的前提。

1、企业实施网上营销有一定优势，主要体现在：

(1)企业产品为高技术产品。

(2)潜在用户主要为技术人员，其网络应用程度较高。

(3)产品销售范围广，国内市场乃至国际市场。

(4)同行业网络营销运用仍处初期，较强的网上竞争对手还未出现。

(5)本企业员工计算机及网络应用已具备良好水平。

另外，开展网络客户服务也有非常优势，理由：

(1)客户服务对企业至关重要，但服务地域广，任务重，成本高。

(2)客户服务属技术指导性质，如充分沟通可远距离完成。

2、 目前可能存在的不足：

(1)对网络营销认识程度还较低。未开展深入系统的研究，其应用对本企业及所在行业成长可能带来的影响还缺乏评估。

(2)尚未形成明确的网络营销工作思路，没有专业部门或专职经理承担责任整体实施。

(3)虽已建立起企业网站但由于其在表现形式、内容及资讯含量、网站功能、网站推广等地方有所不足，尚未发挥其应有的作用。

(4)现有的网站管理模式尚不完善，难以适应开展网络营销的规定。如：网站维护、更新方法，isp提供的服务等等。

(5)现行的网上反馈资讯管理是否高效应重新评估

3、结论：

1、 初步认为网络营销在企业具备可行性，有着良好的成长前景，运用得当可能为企业带来重大贡献，存在由此引发企业经营方法重大变革的可能。

2、本企业网络运用水平虽强于一般企业或同行，但领先程度有限，网络营销还处于准备阶段，还未正式起步。

保持清醒认识将有利于我们明确目标，改进不足，制定措施，快速推动。

二、企业网络营销战略拟定

-、制定网络营销战略需考虑的因素：

我们应该确立怎样的成长战略，以什么态度，以怎样的方法与速度推动其成长，需从下列因素考虑：

(1)从企业长远成长战略考虑

网络营销的采用，是在新的市场条件下发生的，说明企专业部与外部条件正在发生变化，能否适应这样的变化，尽可能迅速地制定对策，运用新的思维新的工具开展工作，这既关系到企业短期效益更深刻影响到企业的长期经营。

社会资讯化、企业资讯化、商务电子化，这已是公认的趋势，而网络营销正是这种变化在企业营销领域的运用，由于其相对电子商务而言更易实施，更快见效，所以优先得到了应用。网络营销的运用既是新的经营手段，同时也是企业进入网络资讯时代，开展电子商务的必要的积累与准备，其应用能力及水平直接影响企业新的条件下管理及经营的水平。

应当说，网络营销是否应被采用已不是一个可以讨论的问题，可供选择的只是如何去更好地适应，以怎样的态度与方法去适应。我认为快适应可赢得更多的空间，对企业有利。

本企业是一个技术型企业，企业核心价值在技术，时刻保持技术优势是成长的关键。但应看到，只有有效解决营销与客户服务，企业才可能有更多的精力与资源用于技术开发。

另外，从企业目前情况看，我们可否推断：当前影响企业更快成长的，其最主要障碍，是营销问题，正是此问题难以有效突破，成为了成长的瓶颈。传统办法成本高，效果缓慢。我们需要尝试新的营销手段。网络营销成为必然的选择。

(2)从企业竞争优势的获取考虑

我们的企业面临着激烈的竞争，市场条件下大多如此。能否保持竞争中的优势地位，有时甚至比企业的效益还重要。传统条件下，我们可以采取的方法极为有限，因为大家都在这么做，我们很难保证能比对手做的更好。正因如此每每出现竞争格局的大调整大多是诞生了新的技术或市场手段。

行业也是如此，本企业能在国内市场脱颖而出关键在技术，但既使在国内我们的技术优势也是有限的，更不必说与wto后即将全面进入中国的国际品牌。技术优势为我们赢得市场奠定了一定基础，但对于立志成为行业先锋的我们而言当然不应沾沾自喜，我们的市场分额还太小，还只是是个后起之秀，还未成为行专业强手。支撑我们继续赶超的仅\*技术优势是不够的，必须在营销上突破。传统的办法成本高、难度大，难以胜任。

网络营销手段的出现为我们提供了一种可能。作为后发企业，我们的优势是包袱轻、观念新、敢于探索，发扬我们的长处另辟新径，是我们赢得竞争优势的最佳选择。早一步运用新工具，就可能赢取全新的竞争局面。

(3)从企业营销工作的特点考虑

网络营销作为新的手段，其本身具有传统方法无可比拟的先进性。运用网络平台技术企业可与客户缩短时间、空间距离，实现每周7天，每天24小时工作，运用数据库等工具可实现一对一直复营销，实现与客户充分的交互与沟通，网络营销基本上可以完成除交货及付款外的所有工作(将来与电子商务衔接后此两点也可网上实现)。

**网络营销实际案例策划(精)三**

经验总结

根据今年行情总结出：年后一个月内可以继续卖保暖内衣

3-4月份是伞具的销售旺季

同时3月份开始上架长袖t恤

4月份上短袖t恤，泳装

4月中旬或下旬上花花公子t恤及花花公子及其他品牌商品的夏款!

9月份卖秋款商品

10底开始保暖内衣的上架及销售，做好后勤保障工作。

做好四大方面工作

1、产品定位

找准市场定位，众观各大超级店铺或是商城旗舰店，大多数店铺产品结构比较专一(但不单一)和关联!

2、做好供货商及快递公司的沟通关系

把握好和供货商的关系可以有效的取得货源。量走的大到一定程度可以有效的降低成本! 把握好快递公司的关系可以大大减少售后工作量，比如说可以及时发货的话则不用受很急的顾客朋友的催促。可以减少快递成本!

3、做好营销推广

这是重中之重!产品有优势，价格有优势未必就卖的很火!顾客不知道这里有这类物超所值的商品卖，又如何卖的动呢?所以最主要的就是做好营销推广!个人认为最有效而见效的方式就是：直通车+用心

4、做好客服销售及售后服务

提升客服人员销售技巧!不管能不能卖成不要得罪任何一名顾客，哪怕再刁钻的顾客。售后服务应做到诚信，是自己的失误导致要敢于承认错误!承担失误所造成的损失。顾客造成的售后工作则应妥善处理。让顾客觉得理所应当需要他自身来承担所需费用。做到让顾客觉得我们服务好!

综合分析

a、重点在芭莎内衣专营店商城(重中之重)，消逝的电波，kikiki\_1975，nabasha诚信通。

b、4朋份开始，天气开始转热。尤其要做好商城的准备和销售工作。杉杉牛仔，雅兰芬内衣，绅门内裤，夏艳泳衣，情趣内衣等。

c、做好品牌选择和定位工作。表面上看公司新增好几个品牌，每天似乎很忙，但是实际想想每个店铺有什么品牌?哪些是主打?卖的好的又有哪些?其实不然，因为保暖内衣要到十一月份才进入旺季，而且天堂伞马上过销售旺季。那现在有产品结构还是很单一!当然最主要的是没有主打商品。让我们一起来分析一下各店铺的当下能卖的商品结构：《芭莎内衣专营店》妮尔莉文胸，雅兰芬吊带、内裤，杉杉牛仔。《消逝的电波》花花公子衣服、鞋子，天堂伞，杉杉牛仔。《kikiki\_1975》花花公子衣服、鞋子，天堂伞，杉杉牛仔。《沙漠中的生命绿洲》七波辉衣服、鞋子。综合观看，公司现有品牌主要是花花公子，天堂伞，杉杉牛仔，妮尔莉，雅兰芬，七波辉。而且天堂伞即将走过销售旺季。那么现有就是花花公子，杉杉牛仔，妮尔莉，雅兰芬，七波辉。杉杉牛仔在网络上推广少，整个网络卖的不理想。在我们也没有推广的情况下(推广必定要花较大的资金，而且不能保证百分百有效，很多人都不想成为第一个吃螃蟹的人)七波辉相对更新比较慢，可能由于供应商的情况，公司这一块行动一直都是拖拖拉拉。再则供应商规定江西市场不能销售。这么看来只有花花公子，妮尔莉和雅兰芬三个品牌合适推广。我本人观点并不主张要上许多个品牌，我主张找对品牌。那么在现在的情况下只能把花花公子，妮尔莉，雅兰芬做好推广和服务。打响这几个品牌，让公司在这几个品牌上成为数一数二并不是不可能。问题在于我们如何定位市场和推广及做好每一个细节。

d、定价要合理，根据自身情况和淘宝卖同类产品的行情定出合理的价格，为以后做营销推广：促销活动，搭配减价，满就送等活动做相应的工作。

e、九月份做好猫人内衣和波斯登羽绒服谈判工作。十月份中旬务必做好这两个品牌和现有的南极人保暖内衣的上架及推广工作!

店铺装修

a、在每一个产品链接中做好相关同类产品的相互链接，最好是图片链接。不要太多，8-12款热销款则可。从而更好的激起消费者购买欲。促进更大销量。

b、在淘宝店铺中每一个产品链接里加入附带产品的链接。例：花花公子衣服链接里加入手提袋和夏款薄袜(进价在一元以内，也就是购买了花花公子产品拍下就可以送，从而实现买一个商品做三个信用度的快速增加)(卢壮负责)

c、在部分热销款中加入销售记录和顾客好评贴图(可以用其他款的评价)只要让顾客朋友认可。

d、尽量做好每一个细节工作，建议在每一个商品链接结尾处加入该商品的正规授权图片，许可证等图片。让消费者更确信其可行性。

e、左侧类目多参照优秀店铺做法，尽量简洁明了，让顾客容易找到所需要商品。

综合提议

a、工作中的每个环节必须紧扣(和供应商商谈拍照事宜，尤其要注意某些品牌的进价。每一次拿回来后交给固定的某个人输入电脑存档、拍照、处理图片、上架、客服销售、拿货(重点，包括拿货时间和数量，没有的货及时跟客服人员沟通，由客服人员打电话跟顾客沟通，做到诚心诚信经营)售后等。

b、每个星期一开一次会议，凝结大家力量，多出主意，多出对策。员工对本公司运行状况最了解，所以建议多听听大家的意见!大家齐心协力公司一定更快更强的发展!

**网络营销实际案例策划(精)四**

网络营销策划就是以互联网为中心，根据企业的营销目标，以满足消费者的欲望和需求为核心，设计和规划产品、服务和创意、价格、渠道、促销。从而实现个人和组织的交换过程。络营销方案的策划，首先是明确策划的出发点和依据，即明确企业的网络营销目标，以及在特定的网络营销环境下企业所面临的优势、机会和威胁（即swot分析）。然后在确定策划的出发点和依据的基础上，对网络时常进行细分，选择网络营销的目标市场，进行网络营销定位。最后对各种具体的网络营销策略进行设计和集成。

（一）明确组织任务和远景

要设计网络营销方案，首先就要明确或界定企业的任务和远景。任务和远景对企业的决策行为和经营活动起着鼓舞和指导作用。

企业的任务是企业所特有的，也包括了公司的总体目标、经营范围以及关于未来管理行动的总的指导方针。区别于其他公司的基本目的，它通常以任务报告书的形式确定下来。

（二）确定组织的网络营销目标

任务和远景界定了企业的基本目标，而网络营销目标和计划的制定将以这些基本目标为指导。表述合理的网络营销目标，应当对具体的营销目的进行陈诉，如“利润比上年增长12%”，“品牌知名度达到50%”等等。网络营销目标还应详细说明达到这些成就的时间期限。

(三)swot分析

除了企业的任务、远景和目标之外，企业的资源和网络营销环境是影响网络营销策划的两大因素。作为一种战略策划工具，swot分析有助于公司经理以批评的眼光审时度势，正确评估公司完成其基本任务的可能性和现实性，而且有助于正确地设置网络营销目标并制定旨在充分利用网络营销机会、实现这些目标的网络营销计划。

（四）网络营销定位

为了更好地满足网上消费者的需求，增加企业在网上市场的竞争优势和获利机会，从事网络营销的企业必须做好网络营销定位。网络营销定位是网络营销策划的战略制高点，营销定位失误，必然全盘皆输。只有抓准定位才有利于网络营销总体战略的制定。

（五）网络营销平台的设计

所说的平台，是指由人、设备、程序和活动规则的相互作用形成的能够完成的一定功能的系统。完整的网络营销活动需要五种基本的平台：信息平台、制造平台、交易平台、物流平台和服务平台。

（六）网络营销组合策略

这是网络营销策划中的主题部分他，它包括4p策略——网上产品策略的设计；网上价格策略的设计；网上价格渠道的设计；网上促销策略的设计。以及开展网络公共关系。

（七）网络营销策划书

形成网络营销策划书面形式。

网络营销是以互联网络为媒体，以新的方式、方法和理念，通过一系列魅力网络营销策划，制定和实施营销活动，更有效的促成个人和组织交易活动实现的新型营销模式。它是企业整体营销战略的一个组成部分，是为实现企业总网络营销体或者部分经营目标所进行的，以互联网为基本手段营造网上经营环境的各种活动。

网络营销概念的同义词包括：网上营销、互联网营销、在线营销、网路行销、口碑营销、网络事件营销、社会化媒体营销、微博营销等。这些词汇说的都是同一个意思，笼统地说，网络营销就是以互联网为主要手段开展的营销活动。搜索引擎优化只是网络营销中非常小的一个分支。

网络营销具有很强的实践性特征，从实践中发现网络营销的一般方法和规律，比空洞的理论讨论更有实际意义。因此，如何定义网络营销其实并不是最重要的，关键是要理解网络营销的真正意义和目的，也就是充分认识互联网这种新的营销环境，利用各种互联网工具为企业营销活动提供有效的支持。这也是为什么在网络营销研究必须重视网络营销实用方法的原因。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！