

# 不可能? 沉寂了八年的网站 竟成为企业的赚钱机器

中小微企业利用传统模式开展业务,往往陷入本大利薄举步维艰的泥淖;不少中小微企业已开始通过互联网营销来另辟业务蹊径。但由于对网络营销的陌生,许多试水的中小微企业仍处于交学费买教训的阶段,远未从网络营销中得利。不过仍然有些企业家通过学习和研究,用好了网络营销这把利器,不可思议地让自己沉寂了多年的网站成为了金牌业务员,从而成功地实现了业绩飙升。



著名网络营销战略专家、中国电子商务协会网络营销推广中心主任单仁

## 1 不花一分钱 找到网络免费推销员

史劼彤是深圳一家化妆品公司的董事长,公司主要针对各地美容院做化妆品加盟代理服务。

史劼彤一向做事有超前意识。八年前,当别人根本不懂什么是网络的时候,她就找人给自己的公司做了一个网站。按说她公司的网络营销起步并不算晚,但是效果很一般。她说:“我之前对这方面的东西一点儿也不懂,只是花了3000块钱找人帮我做了个网站,后来又花了800块钱改了一次。网站做了八年,总共才接了10000多块钱生意。”“我也做过搜索竞价,可是不知道怎么投关键词,就胡乱投了一些诸如‘美白’‘祛痘’这些关键词。”“花了3000块钱冤枉钱,在网上就显示了几天,可是没有一点市场反应,连一个电话也没有接到。”

“后来我一直在想,我的目标客户应该是哪些人?怎么才能让客户找到我?”

“我想寻求突破,可是又不知道该怎么做,从哪里着手。”

改变发生在2008年5月,史劼彤参加了单仁资讯开办的网络营销培训。课程让她对网络有了全新的认识,让她知道互联网有如此多的免费推广方法,让她知道了即使不懂网络技术也能带领团队在网络上找生意。她惊呼:“真的感觉是茅塞顿开!太兴奋了!”

“上完单仁老师的课以后,我就把那个网站全部改版了。我要做美容院的生意,我的网站结构都是为适应美容院老板的习惯和要求设计的;我描述的产品优势,都是美容院老板看重的;我的网站还做了大量的优化,让那些美容院老板到网上找产品和项目的时候,一下子就能找到我们公司。”

“除了这些,我还把网站的统计数据加上去了,加了在线客服。现在网站上有

人浏览,我马上知道他是为什么东西而来的,他用什么关键字搜索进来访问我都知道。”

现在,当客户在网上输入“深圳化妆品”“深圳化妆品公司”“深圳化妆品厂家”等多关键词进行搜索时,史劼彤公司的信息一般都能排在第一页第一位,最差的时候也是前三。大批的客户与史劼彤达成了交易。在公司成交的客户里面,居然有80%的客户是通过网络主动找上门的。

史劼彤说:“我们的新产品,2011年2月中旬在大陆上市,2月份推广半个月,销售额达40万。3月份整月销售额比2月份增长4.77倍,在传统营销中要想达到这种增长速度,是绝对不敢想象的。因为网络营销,才拥有了这样的一个销售奇迹。仅仅三年时间,利用免费的推广,通过网络把公司的业务提升了20倍以上。从原来的几百万,提升到现在的过亿规模。”

## 2 不用吃请 500万合同自己找上门

没有主动和客户拉关系,没有请客户吃饭,也没有送客户任何礼品,余露却接到对方一个500万元的工程订单。天上掉馅饼?地里刨黄金?用他自己的话说:“感觉真是做梦一样,这在以前想都不敢想啊。”

余露是上海海纳尔公司的董事长。海纳尔公司的主要业务是建筑屋顶绿化。过去,余露不相信网络上能有什么生意,他认为还是要找关系,走门路才能接单。走的是“人熟脸熟产品就熟”的传统路线,公司的网站自然就成了个摆设。

直到2009年7月,余露通过朋友介绍参加了单仁资讯网络营销培训。几堂课下来,原本有些固执的他感觉茅塞顿开:原

来网络上真有这么大的市场,自己完全可以做到!回到上海,他立即决定再送几个员工去单仁资讯学习网络营销课程。员工学成归来,公司马上组建了网络推广部,并对公司网站改版,通过SEO优化和博客营销等多种手段在网上多层次长时间地做宣传。

三个月后的一天,余露接到一位陌生人的电话。对方介绍自己是一家工程项目承包商,明天到上海来谈屋顶绿化项目,希望余露到时去机场接一下。

稳妥起见,余露问对方是怎么找到自己的。对方回答很简洁:“我在网上搜索‘德国屋面系统’这个关键词,就找到你们了”。第二天双方见了面,谈得很好,可是

余露心里还是有些不放心的,因为开始谈得好最后却没成交的例子太多。没想到对方——沈阳华晨金杯汽车公司的代表认为他们已经在网络对余露的公司进行了了解,也比较过同类产品,认为余露的公司很合适,可以签约。

余露坐在家“收”了一个500万的大单。幸福突然来临,而且接踵而来:华晨宝马、世博会加拿大馆、世博会爱尔兰馆……

余露很有趣,模仿起赵本山:“感谢单仁资讯的培训,感谢网络营销……”确实如此,一次课程,一次改变,就让他业务做得如此轻松,企业发展如此轻松,占领目标市场如此迅速。

### 相关链接

#### 单仁资讯集团

单仁资讯集团 (<http://www.srzxjt.com> <http://www.wlyxpx.com>) 由著名网络营销战略专家单仁先生创立于深圳,立志成为中国最具价值的教育传媒企业。

2006年,单仁资讯首创了电子商务网络营销实战培训课程,让传统企业也能在网络牛起来,迄今已开展124届,影响超过36000家企业,涉及3000个细分行业,学员遍布东南亚及欧美,深受各界好评,是中国培训人数最多、影响最大的电子商务培训课程之一,被企业家称为“中国电子商务的EMBA课程”。2009年9月,单仁资讯集团被中国电子商务协会认定为全国十佳电子商务培训机构。2010年9月单仁资讯被评为中国电子商务的百强企业。2011年4月,单仁资讯被评选为“深圳知名品牌”,并荣获“特别贡献奖”。

11月25日,“借网络 弯道超车”  
2012中国中小微企业网络营销发展论坛(南京站)盛大启幕!

主办单位:

现代快报我能网

中国电子商务协会网络营销推广中心

承办单位:

单仁资讯集团南京分公司

牛商网

《实战商业智慧》杂志

协办单位:

江苏现代低碳技术研究院

服饰导购

论坛地点:

绿地洲际酒店(鼓楼区中央路1号)

时间:11月25日 8:30-17:30

报名方式:

1.网络报名:登录我能网([www.wonengw.com](http://www.wonengw.com)) 点击“2012中国中小微企业网络营销发展论坛”专题页面,或登录中国电子商务协会网络营销推广中心官网 <http://www.ecwlyx.com> 点击进入报名系统。

2.报名电话:025-68751535  
68751565

提示:此次论坛专为有志于网络营销的企业家打造,仅限总经理及企业法人代表参加,前100名报名企业家将获得价值1280元门票一张,持此门票可直接入场。

## 3 这种生意都能在网上做,还有什么不能?

杨敏是一家电子公司的老板,也是单仁29届网络营销培训课程策略班班长。杨敏的公司主要产品是LED电源、LED灯具以及通讯设备电源。

杨敏虽然是个生意人,但他是一个有傲气的生意人。杨敏生平最讨厌托人、找关系关系、请吃陪喝这些事情,可是人在江湖,这些又是生意场上免不掉的手续。

因此,杨敏很烦恼也很纠结,如何才能不去应酬也能有生意呢?

经过朋友推荐,抱着试试看的心里,2009年7月杨敏带着他的团队学习了单仁网络营销课程。

上完课程,他认识到了网络营销巨大的市场潜力。像他这样的公司,不用去跑工程,完全可以通过营销定位,特定的关

键词推广,网络展示公司优势,线上做营销,线下做成交。

4个月之后,网络营销的效益体现,杨敏的公司——广州冠今公司击败国际国内众多行业巨头,成功中标上海长江隧桥工程项目,标的额人民币数千万元;没过多久,山西的一个隧道工程也找到该公司。网上营销为杨敏赢得了业绩,也赢得了尊严。

### 核心提示

很多企业家对网络营销存在严重的误解,认为网络营销就是电商们做的事情,是高科技是技术活,传统企业不适合做网络营销。网络营销的本质还是营销,只不过渠道由传统市场转移到网络。潜力巨大的网络市场,更是那些转型求增长的传统企业所急需的。事实上,没有哪个行业不能参与到网络营销,没有哪家企业能够拒绝网络营销所带来的利润。互联网是信息自由的海洋,更是企业掘金的新天堂。只要走出误区,掌握正确方法,传统企业一样能在网上牛起来。