

# 网络营销—— 传统企业快速赚钱发动机

Q

本月17日,以“找到传统企业网络快速成长的金钥匙”为主题的2013中国中小微企业网络营销发展论坛将在南京盛大启幕,著名网络营销战略专家、单仁资讯集团董事长、中国电子商务协会网络营销推广中心主任单仁将到现场为各位中小微企业老板指点迷津。

网络营销可以成为传统企业快速赚钱的发动机?传统企业究竟可不可以借助网络进行推广?真的会有用吗?事实胜于雄辩,让我们一起看以下几个案例。



单仁资讯集团官方微信



CCTV-2财经评论员,电子商务专家,单仁资讯集团董事长单仁

## 【案例一】

### “九口袋”品牌横空出世,酒类电商杀出黑马

张启明是上海九口袋实业有限公司的总经理。张启明做过公司采购、自己经营过饭店、做过装配工人等等,在一年前,他还是一个传统的酒水经销商,而现在他的九口袋已经在业界大名鼎鼎。他将自己如今的成功,归功于网络营销。

2011年5月,张启明的第一家酒水专卖店开业,经过大量的市场调查报告,张启明发现,传统实体店的辐射实在有限,经营模式已经不能满足现在消费者的购买习惯,要想公司有更加长远的发展,就必须突破传统的销售渠道,去迎合当下主力消费群体的消费理念和消费方式,而互联网就是一个很大的展示平台。于是,在2012年,张启明将公司经营重心转移至电子商务。初入电商圈的

张启明自信满满,做过平台,做过团购,也和好多电商合作过,但1000万资金投入市场后毫无声响……面对着这一切,张启明十分焦虑,电子商务肯定是未来企业发展的必经之路,可是怎么去开展电子商务,怎么在网上盈利?张启明无从下手。

2012年3月份,张启明非常巧合地走进了单仁资讯的网络营销培训课程,已经有了一定电商经验的他意识到,这就是自己想学的课程!接下来他马上报名参加了单仁资讯第95届实战网络营销策略班课程。三天两夜的课程,是一次学习,更是一次洗礼。原来现在的互联网并不是想象中的那么简单,未来在互联网的盈利与否在于你对互联网的理解程度,在于你对电子商务知识的了解程

度,在于你对互联网客户的熟悉程度。通过学习,张启明悟出,微博营销就是自己在互联网要走的道路。通过微博的传播和影响,可以让更多的消费者知道九口袋。

同年6月份,张启明成立了九口袋商城。商城上线第一天,张启明将在微博吸引的潜在客户嫁接到了商城。到了7月份,张启明开始策划微博营销活动,8月6日正式活动开始,上线那一刻全公司的同仁都惊呆了,服务器购置的是能并发5000人的,可上线不到半小时服务器就被“挤爆了”。仅仅8月8日晚上的2小时中,注册会员即超过3000人;而在开展活动的3天里,公司一共收到网络订单3600多笔!

小试牛刀的第一战竟然如此惊艳,张启明不禁喜在心头。他决

定再次出手,在8月15日推出七夕活动,活动期间订单每日超1000笔,网络营销效果十分明显。

目前,九口袋的运作已经处于稳定的提升阶段,注册会员超过15万,平均每天的网络订单超过200笔。其中最大的一笔网络订单金额接近5万,已经跟实体店的最大订单额持平。现在张启明组建了多达25人的电子商务团队,在网上开展多层次、多种形式的营销。对于未来,微博营销的成功让张启明底气十足,接下来他准备在视频营销上发力,“单单一个微博营销还不够,网络营销的世界,必须与时俱进。”张启明说道。

一次成功的学习,让张启明的企业脱胎换骨,实现完美蜕变。

## ●特别提醒:

本月4月17日,“找到传统企业网络快速成长的金钥匙”2013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  
单仁资讯集团

**协办单位:**  
中国电子商务协会网络营销推广中心  
《实战商业智慧》杂志社  
牛商网  
单仁合强\*移动互联网专家

**承办单位:**  
单仁资讯集团南京分公司  
南京市电子商务协会  
论坛地点:南京市鼓楼区中央路1号  
绿地洲际酒店(紫峰大厦)

**举办时间:**  
2013年4月17日(星期三)9:00-17:50

**报名方式:电话报名:**  
杨老师  
025-68751572 18682135911  
吕经理  
025-68751535 18751996466  
郭老师

025-68751565 13701869559  
**特别提示:**此次论坛专为有志于网络营销的企业家量身打造,欢迎企业家董事长、总经理参加,前60名报名企业家将获赠价值1280元门票一张,持此门票可直接入场。

## ●相关链接

### 【单仁资讯集团】

由单仁资讯集团董事长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上牛起来,迄今已开展135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,单仁资讯被评为“深圳知名品牌”,并荣获“特别贡献奖”。了解更多内容,请登录单仁资讯官方网站www.srzxt.com。

## 【案例二】

### 不花一分钱,500万合同自己找上门

生意场上,有多少的合同和生意是在饭桌上谈成,有多少老板厌倦这样的方式:塞红包、请客、拉关系……但是,余露没有请对方吃过一顿饭,没有送对方任何礼品,就能得到500万元的工程订单,这在以前连想都不敢想。

余露是上海海纳尔公司的董事长,也是单仁资讯30届网络营销课程的学员。海纳尔公司的主要业务是建筑屋顶墙体绿化,过去,他从不相信网络能带来订单,他认为一定要找关系,送礼还要承诺红包才能接到订单,因此公司虽然也有自己的网站,但就闲

置在那里不闻不问。

2009年7月,余露通过好朋友的介绍走进了单仁资讯网络营销培训的课堂。课上,他的感受可以用两个字来形容,那就是——震撼,原来自己忽视了互联网这么大的一个市场。他学完课程后一回到上海,立刻在公司开始内部人员整合,将更多的同事送进单仁资讯网络营销培训的课堂,并且快速组建了网络推广部,开始把自己公司网站打造成营销型网站,通过搜索引擎优化和博客营销在网络上建立了强大的宣传攻势。

2009年10月,余露接到一位陌生人的电话,说自己是一家工程项目承包商,第二天要到上海来谈关于屋顶绿化项目,希望余露到机场去接一下。为了辨别真伪,余露问对方是怎么找到自己的,对方说:“通过在网上搜索‘德国屋面系统’这样的关键词找到的”。余露心里有了底。

在上海,双方经过了简单的沟通,就签订了沈阳华晨金杯汽车公司500万的项目合同。事后,当余露问对方为什么这么爽快就和自己签订合同的时候,对方说他们已经在网络上进行了了解和

比较,最终才决定和上海海纳尔公司签订合同。不仅如此,通过网络,海纳尔还接到了世博会加拿大馆和爱尔兰馆的项目,为此,加拿大总理斯蒂芬·哈珀还亲自接见了余露,高度赞扬了上海海纳尔公司的工作成绩。现在,海纳尔公司海纳尔的系列产品不仅深受欧美日等国海外客户的欢迎,亦被越来越多的国内高端客户所推崇。

当我们访问余露的时候,余露激动地说,是互联网络,是单仁网络营销课程,让自己业务做得如此轻松。

## 【核心提示】

### 做好网络营销,管理者要首先掌握这门课程

哪些人应该学习网络营销课程?著名网络营销战略专家、单仁资讯集团董事长、中国电子商务协会网络营销推广中心主任单仁说:所有的企业老板,不管是从事生产加工、贸易或者服务型行业,都一定要学习网络营销,线上展示,线下跟进,线上

营销,线下成交。

企业要想把网络营销做好,企业老板(主要管理者)必须首先学习和掌握网络营销。尤其是要掌握网络营销的定位,掌握自己公司网站的策略方向,其他人无法取代。如果这个不重视而错过了互联网,错过的不是一

次机会,而是一个时代。一个企业,还不采取网络营销,一定会错过赶上甚至超过竞争对手的机会。这样的机会,也许10年到20年都不会再来。

单仁说:要想网络营销效果好,企业必须要有明确的网络营销目标,必须要有清晰的

模式定位,还要有完整的策略策划,同时要用制度保证这些策略规划落实到计划和行动中。要做到这些,企业老板必须参与,必须了解和掌握网络营销的关键。因此,网络营销是“一把手课程”。老板偷懒不学,企业的网络营销无从谈起。