

第3章

网站建设基础

【学习目标】

通过本章的学习,了解营销型网站的概念和作用,掌握网站建设的若干种方法,对各种类型的网站的功能、使用场合、盈利方式有准确全面的理解,在实际应用中能选择适当的网站平台来为企业经营服务。

本章重点内容是网站类型介绍。通过本章学习,学生应该有以下认识。

(1) 网站建设有技术层面和经营层面两方面,计算机专业学生负责技术层面的网站建设,也称网页设计;经济管理类专业学生负责经营层面的网站建设。

(2) 网站建设的技术手段:①用网页制作工具开发,可以制作比较简单的网站;②用程序设计语言开发,可以制作比较复杂的网站;③用自助网站系统开发,可以满足普通百姓建设很简单的网站的需求。

(3) 网站的常见类型有门户网站、百科网站、论坛网站、分类信息网站、贸易平台网站、交友网站、社区互动(SNS)网站、购物网站等几种。

【学习要求】

本章内容涉及网站建设的概念。网站建设是电子商务的关键内容之一。网站是电子商务的载体,没有网站,很难做好电子商务。网站建设分为技术制作和日常运作两部分,其重点在于日常运作部分。要学好这部分内容,最好有网站经营的经验,但目前的状况是,大多数学生没有网站经营的经验,即使有的同学开了博客或者淘宝店铺,也很少能拥有高流量。因此在上课前,学生应到相关网站购买域名空间,此空间配有门户网站系统。同学应该边操作、边体会、边学习,使自己在短期内对网站有个直观概念。

【关键词】

网站、网站建设、营销型网站、网站类型、盈利模式。

虽然网络营销在没有网站的情况下也能进行,但是由于近年来网络技术飞速发展,建设一个网站的成本不断下降,其费用在整个电子商务系统运营中几乎可以忽略不计,所以一般提倡在有网站的基础上进行网络营销,在系统学习电子商务知识时,也应建立自己的网站,边操作、边体会、边学习,这样会取得较好的效果。

本章不从程序设计的角度来讲网站建设,而是从经营角度来讲网站建设中必须注意的问题。

3.1 从不同角度理解网站建设的概念

提起网站建设,很多人会联想到这是一个技术活,是计算机技术人员的工作。这种理解过于局限。恰恰相反,网站程序设计工作只是网站建设过程中的一个很小的部分,随着技术的日趋成熟,网站建设中的技术问题已经不是难题,真正难的是网站的经营模式,而不同的行业有不同的经营模式,不同规模的公司也有不同的方法,这是需要企业经营人员结合本企业、本行业长期探索的问题。

3.1.1 计算机技术人员在网站建设中的主要工作

计算机技术人员应该侧重于技术实现手段,例如程序设计语言和数据库的选择、网站运行速度、网页程序所占空间大小、不同平台的兼容性问题、用户界面的友好问题、加密问题、病毒防范问题、数据安全问题以及版本平滑升级等。以上内容属于技术层面的网站建设工作。

3.1.2 企业经营人员在网站建设中的主要工作

企业经营人员应该侧重于营销手段和商业目标的实现,例如网站栏目设置、网站功能选择、内容编辑和更新、网店陈列、网站点击率、用户浏览的质量问题、与客户在线交流、反

学生笔记:

馈信息处理、网站推广、网络营销、图片处理软件的使用和营销软件工具的使用等。以上内容属于经营层面的网站建设工作。

3.2 网站应该发挥的作用

由于现在网站建设的成本较低,很多企业都建有网站。那么作为一家企业的网站,可以发挥哪些作用呢?归纳起来,主要有下面几点。

- (1) 发布信息,例如新产品、公司新闻、招标/招聘信息等。
- (2) 收集信息,可以从注册会员和市场调查栏目中得到消费者的第一手反馈信息。
- (3) 与客户互动,通过在线聊天、表单、留言、电子邮件等工具与客户 24 小时沟通。
- (4) 网上直销,实现交易过程的电子化。
- (5) 网上促销,用网络营销方式支持线下传统营销,作为线下传统营销的补充。
- (6) 品牌宣传,是公司品牌宣传的一个重要手段。

因此建设一个网站已成为企业或个人宣传自己的必要手段,被越来越多的企业和个人所接受。

3.3 网站建设的方法

网站代码开发本身是程序设计的过程,它与所有软件系统开发一样,有购买、租借、外包、自建 4 种方式,企业可以根据自身的情况选用某一种方式进行。

3.3.1 购买

购买是最常见的方式,即到软件公司去购买现成的网站代码,程序源代码归自己所有。这种方式开发时间短,需要的专业人员少。现在市场上有很多各种类型的网站可供选择,其功能能满足大众需要,系统运行也很稳定,如网店系统等。小企业或个人建站时常选用这种方法。

网站的价格差别很大,从几千元到几十万元不等,价格贵的未必就好,价格便宜的未必就差,这是软件市场的现状。购买时一定要由软件专业人士反复调研、试用、比较后才能决定选型的网站系统。

3.3.2 租赁

由于软件的选择难度大,购买时难以判别软件的质量好坏和该商家的服务优劣,所以网站软件购买还是有很大风险的。为此,网站系统开发商推出了租赁的模式,这种方式是购买者只拥有使用权,通常是一年,但相对于购买方式而言,价格低了许多,还提供租赁期的系统技术维护。对于中小公司而言,往往无足够的人力投入系统维护,当购买成本很高的情况下,租借比购买更有优势。最重要的是,使用方基本上都不在意网站代码的所有权归属问题,只关心网站能否使用。对于无力大量投资于电子商务的中小型企业来说,租赁很有吸引力。

3.3.3 外包

对于开发较大型、较专业或个性化的电子商务网站系统,往往采用外包的方式,委托专业网站开发公司进行开发。但这种方式一般周期长(几个月至一年才能稳定),成本较高,尤其要注意企业与开发商的沟通,把设计意图向开发商详细讲清楚,将开发商的技术优势与企业电子商务的需求密切结合,才能大大提高整个电子商务网站开发的成功率。这需要找到一个开发经验丰富并且服务良好的软件公司,一般应找本地的软件公司开发,不适宜找外地软件公司合作。目前独立开发中小型网站的价格在1万~3万元,开发周期在两个月以内。

3.3.4 自建

当公司自身有较强的技术实力时,自建能更好地满足公司的具体要求。那些有资源和时间去自己开发网站的公司或许更喜欢采用这种方法,以获得差异化的竞争优势。

当个人建站时,如果个人拥有较强的技术实力,也可以自行开发小型网站程序,达到网站个性化效果。

自建网站可采用的技术方法主要有以下3种。

1. 用网页制作工具开发

市场上有很多网页制作工具,帮助我们轻松地进行网站开发。比较知名的开发工具有Frontpage、Flash、Dreamweaver等。有了这些工具,即使不是专业的程序开发人员,即使不懂程序代码,也能做出精美的网站。对于要求不高的网站建设者来说,这是一种较好的选择。

2. 用程序设计语言开发

如果要开发功能复杂的网站,就要用专门的程序开发语言和数据库来开发,常用的网站开发程序设计语言有ASP、JSP、PHP、Java等,与之相关联的数据库有Access、SQL等。这种方式要求有较高的计算机编程能力,适合计算机专业人员使用。

3. 用自助网站系统开发

为了使网站制作和使用方法不断普及,国内有些公司开发了自助网站系统,帮助没有任何计算机专业知识的普通百姓制作网站。它们的口号是“会打字就会做网站”,采用傻瓜型操作方式,满足了市场低端需求。

自助网站系统提供了大量的模板供用户选择,并有多种功能作为备选,它们一般提供以下功能。

(1) 上千个网页模板和上百个封面模板,还可上传自己设计的网站封面。

(2) 功能强大的在线网页编辑器,支持图文、表文混排。

学生笔记:

(3) 客户网站具有简、繁、英三种版本,简繁自动转换。

(4) 自由增加、修改、删除栏目,也可以隐藏或加密栏目。

(5) 网站功能丰富,具有单页图文、新闻文章、图文展示、在线表单、访客留言、自定义链接、文件下载、网上购物等功能模块。

各个公司提供的产品在功能上各有千秋,但近年来竞争非常激烈,价格也迅速下降,正规服务提供商租用一年只要一千多元(最便宜的只要几百元),包括虚拟空间、域名、网站租用费,功能之多已足够满足中小公司的网站建设的技术需求。

现在市面上流行的网站系统有自助建站系统、自助建店系统、多用户商城系统、商贸信息系统、新闻文章系统等通用系统,但专用系统一般要定制开发。到阿里云、腾讯云等网站上可以找到多种模板的建站系统。值得说明的是,在互联网上搜索“自助建站”,能找到成百上千个自助建站服务提供商,它们大都是原创软件公司的代理,而国内专注于自助建站系统开发的厂商却很稀少。

【小工具】 自助建站系统的原创软件公司的网站示例如下。

- 美橙互联智能建站网: www.cndns.com/cn/website
- 小达网站建设: www.xiaoda.net

3.4 网站类型

随着互联网应用的深入,网站的类型呈现出多样化的现象,其主要有以下 9 种。

3.4.1 门户网站

门户网站是网民很熟悉的一种网站类型,国家级的门户网站有新浪、搜狐、网易等,另外还有地方性的门户网站和行业性的门户网站。地方生活门户网站是时下最流行的,以本地资讯为主,一般包括本地资讯、同城网购、分类信息、征婚交友、求职招聘、团购集采、口碑商家、上网导航、生活社区等大的频道,还包含电子图册、万年历、地图频道、音乐盒、在线影视、优惠券、打折信息等非常实用的功能。

作为个人建站的站长,用门户网站来作为自己的官方网站的情况越来越多。

门户网站几乎包含所有的栏目类型,如新闻、图片、下载、信息、产品、会员、问吧、订单、财务、专题、全站搜索、广告、自定义表单、个人空间、短消息、邮件订阅、评论、Digg、心情指数、问卷调查、留言本、友情链接、网站公告等。

例如,素肌美人精油网就是采用门户网站类型,包含了众多类型的栏目,有新闻栏目、购物栏目、问吧栏目、会员栏目等。图 3-1 为素肌美人精油网首页。

中小站长做此类门户网站时,第一注意不要做小而全的网站,而要做某一领域的专业网站。例如,不能做包含新闻、房产、体育、美容、汽车等互不相关领域的大型门户网站,而做化妆品里的一个小项精油网站,这样能集中精力做好。第二注意扩大信息量,至少要有两三名专职网站编辑。门户网站是靠信息量取胜,不断更新的信息量可以提高客户的忠诚度,另外也会更多地被搜索引擎收录。

门户网站的收益主要靠广告收入,也可以靠销售产品、付费阅读文章、付费下载软件等



图 3-1 个人门户网站示例

手段取得收入。图 3-2 是门户网站可以取得广告效益的区域。



图 3-2 门户网站可以取得广告效益的区域

学生笔记:

3.4.2 百科网站

百科网站(又称 Wiki)是一种多人协作的写作工具。Wiki 站点可以由多人(甚至任何访问者)维护,每个人都可以发表自己的意见,或者对共同的主题进行扩展或者探讨。Wiki 可以调动广大网民的群体智慧参与网络创造和互动,它是 Web 2.0 的一种典型应用,是知识社会条件下创新的一种典型形式。

对于众多的中小站长而言,利用百科网站能够在最短的时间内,花费最低的费用,采用最少的人力,架设一个性能优异、功能全面、安全稳定的科普网站平台,以对产品进行互动式宣传。它可以进行创建/编辑词条、添加/修改资料、站内短信、百科搜索等众多的基本百科操作。



图 3-3 百科网站示例

这类网站对知识性产品是一个很好的平台,例如精油产品,有丰富的美容知识、养生知识、保健知识和医疗知识。仅仅是一个购物网店无法将精油产品的性能充分说明,对该类专业性强的产品搭建一个百科网站,就很容易聚集人气,让客户感到网站的主办者是很专业和权威的。图 3-3 为百科网站示例,它一般包含百科分类、排行榜、随便看看、尝试编辑词条、开始创建词条等栏目。

中小站长做百科网站时,重点要注意做某一窄小领域的专业网站。例如做煲汤食谱百科网站,而不做泛泛的饮食网站。既要发动广大网民参与,也要有一两名该行业的权威人士参与该网站的词条审核。网民参与词条编辑,一定要给予积分,累计到一定额度,就奖励某个相关产品。较多的词条信息量可以提高客户的忠诚度,也会有更多地被搜索引擎收录的机会。

百科网站的收益主要靠建立在该行业的权威性,从而招募代理商加盟;也可以通过在主要词条中加入链接本公司官方网站的方式,提高产品购买的可能性,但要注意链接行为切不可太多;也可以靠部分广告获得收入。图 3-4 是百科网站可以取得收入的方式。

3.4.3 论坛网站

论坛也是网民熟悉的概念,它全称为网络论坛 BBS(bulletin board system 或 bulletin board service),中文叫作电子公告板,是 Internet 上的一种电子信息服务系统。它提供一块公共电子白板,每个用户都可以在上面书写,可发布信息或提出看法。它是一种交互性强、内容丰富而即时的 Internet 电子信息服务系统。用户在 BBS 站点上可以获得各种信息服务,发布信息,进行讨论、聊天等。

论坛是企业开放给客户交流的平台,人们可以对网站的产品和服务发表看法,客户可以发表一个主题,让大家一起来探讨,也可以提出一个问题,大家一起来解决等,具有实时性、互动性。

中小站长做论坛网站时,主要是围绕本公司的产品来做,让客户有讨论产品的地方,可



图 3-4 百科网站可以取得收入的方式

以作为公司官方网站的一个栏目(频道),要保持客户评论的原貌,不要刻意把不好的评论删掉。当然,若发现有涉及违法、色情、漫骂等帖子,要果断删除。不断增多的网民帖子,可以提高客户的忠诚度,也会增加被搜索引擎网站收录的机会。

论坛网站本身是没有收益可言的,主要靠宣传公司产品,获得产品销售收入。

3.4.4 分类信息网站

分类信息又称分类广告。日常在电视、报刊上所看到的广告,往往是不管用户愿不愿意,都会强加给用户,因此这类广告被称为被动广告;而人们会主动去查询招聘、租房、旅游等方面的信息,对这些信息的广告,称它们为主动广告。在信息社会逐步发展的今天,被动广告越来越引起人们的反感,而主动广告却受到人们的广泛青睐。

分类信息是 Web 2.0 的衍生物,是新一代互联网应用模式,它让网络变得更平民化,更普及,更贴近生活,更方便生活,该类网站一般可以非常灵活地按城市、区域、街道发布信息,设置房产、招聘、家政等各类信息,通过筛选来显示不同地域或不同类型的信息。站长可以选择做全国分类信息系统或地区性的分类信息系统,但一般后者较容易成功。例如可以做一个小区的分类信息系统或一个校园的分类信息系统等。图 3-5 为 58 同城分类信息网站的一个页面。

分类信息网站的收益主要靠收费信息展示位。一般信息的发布是免费的,但由于信息海量,一般不易被人找到,为了将信息放在较前位置,客户就要付费。另外也可以靠部分广告收入。图 3-6 是分类信息网站的收费信息示例。

学生笔记:



图 3-5 分类信息网站示例



图 3-6 分类信息网站的收费信息示例

3.4.5 贸易平台网站

所谓贸易平台就是网站开办者(一般为网络公司)专门搭建的一个网络商城,吸引众多卖家在网络商城中开店或发布产品信息,吸引众多买家在其中购买商品。商城开办者本身不参与买卖交易,而是靠收取中介费营利。建立贸易平台好比是开一家超市或商场,在贸易平台中开店可以形象地比喻为在超市或商场中租用一节柜台营业。

贸易平台一般可分为 B2B、B2C、C2C 系统。B2B 系统是企业与企业之间的电子商务系统,就是在该平台上从事产品批发业务,典型网站有阿里巴巴(www.alibaba.com)和慧聪(www.hc360.com)。B2C 系统是企业与消费者之间的电子商务系统,就是在该平台上从事产品零售业务,典型网站有当当网(www.dangdang.com)和亚马逊网(www.amazon.cn)。C2C 系统是消费者与消费者之间的电子商务系统,这里的消费者大多数是没有工商营业执照的,也就是个人

之间的小额交易,也可以理解为在该平台上从事产品零售业务,典型网站有淘宝网(www.taobao.com)、天猫(www.tmall.com)、拍拍网(www.paipai.com)、易趣网(www.eachnet.com)等。

中小站长做贸易平台网站时,要注意细分行业,做某一窄小领域的专业网站。例如做牛仔裤商贸平台网站,而不泛泛地做服装商贸平台,行业越大越难做。

贸易平台网站的收益是靠收取网店租赁费、买卖交易费用、会员注册费用、前置位置竞价费、广告费等。一旦建立的贸易平台在某个细分行业或某个地区有知名度后,其营业收入将源源不断,是一种较好的商业模式。

3.4.6 交友网站

网络的出现使人们能够自由自在且隐秘地在网上寻找、筛选、确定自己的恋人。传统模式的婚介服务机构开始受到挑战,上门服务越来越少,加上整个行业的诚信机制缺乏,媒体的负面报道等使得传统的婚介服务机构逐步退出市场。因此网上“鹊桥”业务近年来呈逐年上升趋势,做交友网站会有很大的发展空间。

网络交友的优点是更加经济、安全、健康。现在的上网条件非常便利,上网费用也极其低廉,无须耗费大笔的资金去请朋友们吃喝玩乐以增进感情。网上交友因其可以异地开展文字、音频、视频聊天,无须面对面相处在一起,这样就减少了犯罪的概率。网络交友因其所进行的活动都是通过网络,很大程度减少了网络之外的交友开销,符合低碳经济的发展趋势,因此是一种健康的交友方式。

中小站长做交友网站时,做地方性的网站或特殊群体网站比较容易成功,如一个城市的交友网站,或一个城市的外籍人士交友等。

交友网站的收益主要有两点。第一是会员会费收入。普通会员免费、高级会员收费,高级会员拥有更多的权限,例如排名靠前,可以看别人的照片、获得对方的联系方式,可以发起约会等。这是一种会员的盈利模式。第二是线下活动收入。组织交友的聚会是比较容易赚钱的,不过所花精力比较大。场数比较少的时候可以自己组织,场数较多的,可以和其他组织共同主办,共享利润。图 3-7 是世纪佳缘交友网站首页。

3.4.7 社区互动(SNS)网站

社区互动(SNS,social network service)网站是一种专业性的社交网络服务网站。它依据六度关系理论,以认识朋友的朋友为基础,扩展自己的人脉,并且无限扩张自己的人脉。六度关系理论是指在人际脉络中,要结识任何一位陌生的朋友,这中间最多只要通过 6 个朋友就能达到目的。就是说如果 A 想认识 B,托朋友找朋友,最终认识 B,中间不会超过 6 个人。

人人网(www.renren.com)是 SNS 网站的一个成功案例。它是一个真实社交网络,加入该网站,网民可以找到老同学,结识新朋友,了解朋友的最新动态,用照片和日志记录生

学生笔记:



图 3-7 交友网站系列

活,展示自我,和朋友分享相片、音乐和电影等。

此类网站需要较有实力的公司来经营,其盈利模式一般为广告收入。

3.4.8 购物网站

多数网站站长选择以网上开店的方式进行网络创业。网上商店系统(购物系统)由于使用者众多,所以一般从网站系统中独立出来,成为一个独立的分支。

现介绍两个免费网店系统的网站,它们也从事收费定制网店系统的开发业务。网上商店系统的使用方法如下。

- (1) 从网站上下载免费网店代码。
- (2) 上传到自己注册开通的虚拟空间中。
- (3) 进行域名指向(可委托域名或虚拟空间服务商代为操作)。
- (4) 开始使用。

1. ShopEx 网店系统

ShopEx 网店系统(www.shopex.cn)成立于 2002 年,用户超过 300 万家,是国内市场占有率较高的网店系统,支持免费下载、免费使用、免费升级,没有任何使用时间和功能限制。它支持淘宝的支付宝系统。图 3-8 是 ShopEx 网站首页,具体操作使用方法可通过其网站的使用说明书详细了解。

2. HiShop 网店系统

长沙海商网络技术有限公司(简称 HiShop)成立于 2002 年,是国内电商系统及服务提供的知名品牌。其官网是 www.hishop.com.cn,如图 3-9 所示。

HiShop 网店系统是国内较早的网络分销解决方案(也称 DRP 分销管理方案),利用互联网优势为商家的网络分销业务提供全程管理。其宣传口号是“花最少的钱,快速扩张市场的优秀模式”。一站式提供零售、批发、代理代销、连锁加盟等多条销售渠道,同时多业务精细化集中管理。不管是生产商还是渠道商,只要是货源优势的商家,该系统都将助商家



图 3-8 ShopEx 网店系统网站



图 3-9 HiShop 网店系统网站

打造优质销货渠道。

3.4.9 直播视频网站

传统媒体平台已经有了基于电视或广播的现场直播形式,如晚会直播、访谈直播、体育比赛直播、新闻直播等。随着互联网的发展,尤其是智能手机的普及和移动互联网的速度

学生笔记:

提升,直播的概念有了新的延展,越来越多的基于互联网的直播形式开始出现。

所谓“网络直播”或“互联网直播”,指的是用户在手机上或计算机上安装直播软件后,利用摄像头对发布会、采访、旅行等活动进行实时呈现,其他网民在相应的直播平台可以直接观看与互动。2016年起,互联网直播进入爆发期,直播平台超过300家,用户超2亿人。现阶段谈到的“直播营销”“移动直播营销”等,多数情况下默认是基于互联网的直播。

互联网直播营销有以下两个显著的优势:第一是参与门槛大大降低,网络直播不再受制于固定的电视台或广播电台,无论企业是否接受过专业的训练,都可以在网上创建账号,开始直播;第二是直播内容多样化,除传统媒体平台的晚会、访谈等直播形式外,利用互联网可以进行户外旅行直播、网络游戏直播、发布会直播等。

2015年,国内映客、熊猫、花椒等纷纷布局移动直播市场,相关直播创业公司也顺势成立,市场上最多曾同时有300余个直播平台。

2016年,网络直播市场迎来了真正的爆发期,手机视频直播备受各大直播平台的青睐,直播内容覆盖生活的方方面面,包括聊天、购物、游戏、旅游等。这些直播平台利用“明星+主播”的形式,请明星助阵,对明星专访,让明星做主播,通过一系列活动,迅速占领了移动直播的一部分市场。

在众多短视频平台中,抖音因其巨大的流量、年轻的用户,以及不可估量的商机从而脱颖而出,成为各大品牌入驻短视频平台的不二之选。抖音是于2016年9月上线的一款音乐创意短视频社交软件,是一个专注年轻人的15秒至5分钟的音乐短视频社区,瞄准的大多是一二线城市的年轻用户,85%以上的用户是“95后”和“00后”人群。图3-10是抖音平台



图 3-10 抖音平台主播入驻栏目功能

主播入驻栏目功能示意图。

3.5 全网营销网站

全网营销型网站应该包含 PC 平台、H5 格式、小程序、App、微信公众号等 5 种以上的终端入口。建设营销型网站开展全网营销的优势在于提升品牌形象,规范销售市场,促进整体销量,解决线下销售瓶颈,完善客服体系,梳理分销渠道。

3.5.1 移动端网站

移动端网站一般称为微站,是相对于 PC 端网站而言的。微站是移动互联网时代企业的基础应用平台和移动门户,也是移动互联网统一的数据入口。微站可以快速构建手机网站,生成手机客户端 App,并集成与微信、微博、二维码的数据接口,实现企业信息化管理与移动互联网技术的结合。企业可以在微站平台上,集成在线客服系统、在线商城、短信系统、企业 CRM 系统等多平台,并可以扩展出多种移动应用,例如微调查、微活动、微商城、抽奖、会员管理等。微站可以帮助企业进行信息同步分享并传播,整合企业网络营销推广的要求,提升企业营销的精准性,扩大营销的互动性,放大企业信息传播效应,从而提高企业品牌的商业价值。

微站是移动互联网时代创新型的企业移动门户和手机客户端 App 的总称,可以快速构筑更适合手机直接访问的手机网站,生成动态手机客户端 App,并融合微信、微博、二维码等多种营销方式,帮助企业展示形象,打造品牌,开创营销新模式。

微站集企业信息化建设与移动互联网建设经验之大成,以企业实务信息为基础,以“建站—同步—传播—互动”为主线,快速构建简约、精准、互动的企业移动门户。微站内容可以自动生成并实现,解决了传统互联网建站中“建站繁”“维护难”“互动差”等诸多弊端,能够帮助企业建立自己的“移动互联网根据地”,不再依赖于第三方信息平台。

微站可以将企业信息(新闻、广告、图片、文字等)快速构建成一个手机网站,同时生成 App。相对于传统网站,微站具有风格简约、形式多样、内容丰富的特点,并且维护方便、易于及时更新,是移动互联网时代企业在移动终端展示品牌形象的良好途径。

移动端网站的主要特点如下。

(1) 与 PC 网站内容同步。手机直接访问传统网站时经常出现下载缓慢、页面与屏幕适应性差、网站部分功能手机端无法操作等问题。微站打通了与传统网站的数据接口,可以将企业网站信息内容自动同步更新到手机网站上。通过微站,用户可以直接使用手机进行快速信息获取,参与在线预订、在线支付、在线反馈、在线报名、在线调查等操作活动。

(2) 融合微博。微站打通了与微博的数据接口,实现了微站与微博的信息互享,可以融合企业已有的微博营销体系。微站可以与主流微博,例如新浪微博、搜狐微博等完成信息

学生笔记:

同步共享。用户进入微站,设置关注企业微博,即可进入到企业官方微博。用户也可以通过企业官方微博中发布的链接进入微站。

在微站首页中,可以实时显示最新发布的微博内容。

(3) 融合微信。微站打通了与微信公众平台的数据接口,实现了微站平台与微信平台之间的自由跳转。用户进入微站后,设置关注微信公众号,可以进入微信平台。用户通过微站编辑消息内容,由微信平台自动推送,已关注这些公众号的微信用户接收消息后,点击消息内容中的链接可进入微站。

利用微站,企业可以全面整合微信营销功能,打通微站与原有微信营销体系的信息交互渠道。

(4) 融合二维码。微站融合了二维码营销功能。微站的内容信息(整个微站或者某个页面)可以生成一个二维码。企业可以将微站中的信息,例如优惠活动、抽奖活动、团购活动、调查活动等生成二维码,印制到海报、名片、宣传册、彩页上,用户通过扫描可以直接进入微站浏览信息。通过二维码这个纽带,可以将微站与传统广告业(户外广告牌、印刷品广告、视频传媒广告等)进行连接,帮助企业打通移动互联营销通道。

3.5.2 微站主要形式

所谓微站,是指在手机上或者平板计算机上运行的网站,由于能够在小屏幕上展示的内容较少,所以在使用习惯、人机交互、用户体验感与 PC 端网站有很大不同,要针对手机或平板计算机用户专门设计。目前微站使用人数已经超过 PC 端网站使用人数,引起了网站建设领域企业的高度重视。

1. H5 网站

H5 就是 HTML5 的简称,是国内网民的专门术语,国外文献一般不用这个简称。所谓 HTML5,是指 HTML 的第 5 个版本,而 HTML 则是指描述网页的标准语言。因此,HTML5 是第 5 个版本的“描述网页的标准语言”。“描述网页的标准语言”其实就是网页文件的格式,就像 Word 可以打开 doc/docx 文件一样,浏览器基本都能打开 HTML 文件。

手机网站,以前称呼为 WAP 网站,就是适合手机观看的网站。它和制作 Web 网页的制作方法相同,不过网页布局的时候不用准确的像素数,而是使用百分比来控制,以实现在不同尺寸手机屏幕上显示出相同的效果。

刚开始的手机网站是指手机 WAP 浏览器可浏览的网站,网址的开头是 wap 而不是 www,它使用 WML(Wireless Markup Language),和计算机上的网站是不同的。之后随着智能手机的普及,网速的提升,以及国内手机浏览器的快速成长,这种基于 WML 做的网站已经逐步被淘汰了。如今的智能手机可以直接浏览 HTML 网页,所以大家现在说的 WAP 网站,就是手机网站。H5 网站就是手机用浏览器可以打开的网站。

2. 微信小程序

微信小程序简称小程序。微信小程序是一种不需要下载安装即可使用的应用,它实现了应用“触手可及”的梦想,用户扫一扫或者搜一下即可打开应用。也体现了“用完即走”的理念,用户不用关心是否安装太多应用的问题。应用将无处不在,随时可用,但又无须安装

或卸载。对于开发者而言,微信小程序开发门槛相对较低,难度不及 App,能够满足简单的基础应用,适合生活服务类线下商铺以及非刚需低频应用的转换。微信小程序能够实现消息通知、线下扫码、公众号关联等七大功能。其中,通过公众号关联,用户可以实现公众号与微信小程序之间相互跳转。

微信小程序是近几年来中国 IT 行业里一个真正能够影响普通程序员创新成果,已经有超过几百万的开发者加入微信小程序的开发中,共同发力推动微信小程序的发展,微信小程序应用数量上千万,覆盖多个细分的行业,日活跃用户超过 4 亿,微信小程序还在许多城市实现了支持地铁、公交服务。小程序发展带来更多的就业机会,社会效应不断提升。

几乎人人手机上都装有微信,因此小程序的普及率很高,是流量入口的极佳方式,网络营销不能缺少小程序。

3. App 端软件

App 是英文 application 的简称,即应用软件,通常是指 iPhone、安卓等手机应用软件。手机软件是通过分析、设计、编码等工作生成的软件,主要指安装在智能手机上的软件。App 完善了手机原始系统的不足与个性化,是手机完善其功能,为用户提供更丰富的使用体验的主要手段。手机软件的运行需要有相应的手机操作系统,目前市场上的手机操作系统主要有苹果公司的 iOS、谷歌公司的 Android(安卓)系统,此外使用较少的塞班系统和微软系统。

App 发展初期以媒体、游戏、新闻、书籍的移动应用为主,随着智能手机的普及,App 开始运用于商务和企业的移动化办公管理。App 能直接将 PC 网站内容和功能移植到手机上,使网民方便地使用互联网的各种应用,包括网上购物等日常消费,其缺点是要消耗手机的内存,使得手机只能安装有限数量的 App。对商家而言,开发一款 App,其成本也比小程序高出很多。

3.5.3 全网营销网站基本要素

全网营销是全网整合营销的简称,指将产品规划、产品开发、网站建设、网站运营、品牌推广、产品分销等一系列电子商务内容集成于一体的新型营销模式;是集传统渠道网络、移动互联网、PC 互联网为一体进行营销,并将新媒体营销工具纳入其中,从而形成的一个庞大的网络营销体系;是整个网络媒体行业的创新和突破,是当今互联网时代营销必备的手段。要达到全网营销的目的,全网营销网站应该具备以下几个要素。

- (1) 要包含供应端(S)、商户端(B)、客户端(C),如图 3-11 所示。
- (2) 要满足全行业需求,如图 3-12 所示。
- (3) 要能实现全渠道流量导入,能够打造企业私域流量,如图 3-13 所示。
- (4) 要具备线上线下(O2O)一体化营销功能,如图 3-14 所示。
- (5) 要有多种会员营销体系,不断提升会员活跃度,如图 3-15 所示。

学生笔记:

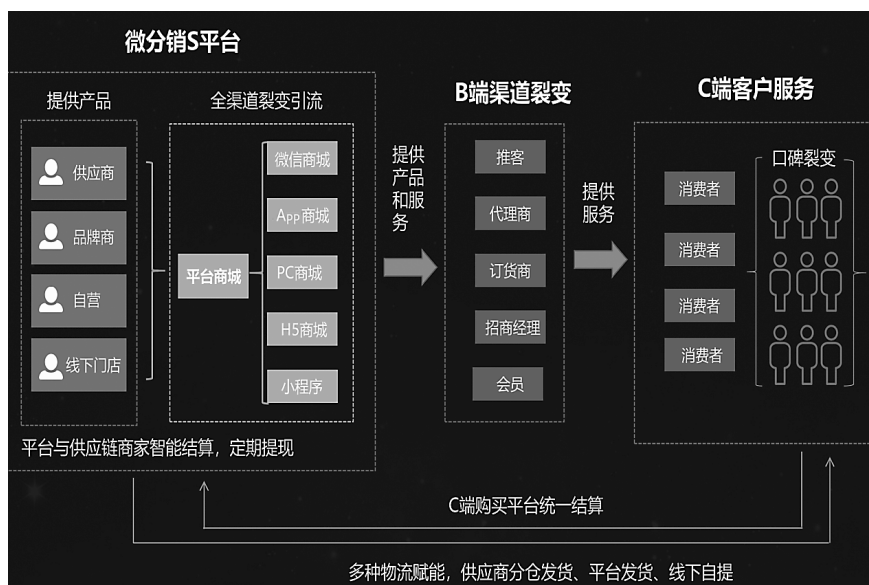


图 3-11 全网营销网站示意图



图 3-12 全网营销网站满足多个行业



图 3-13 网站多端入口示意图



图 3.14 网站 O2O 示意图



图 3-15 网站多种营销方法

(6) 要有多种促销工具,刺激客户购买欲望,如图 3-16 所示。

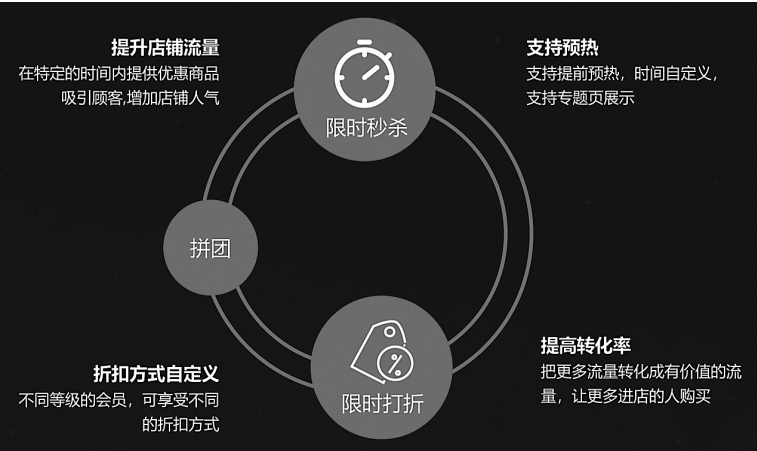


图 3-16 网站多种促销工具

学生笔记：

(7) 要能支持与淘宝等大型平台的数据互通,如图 3-17 所示。

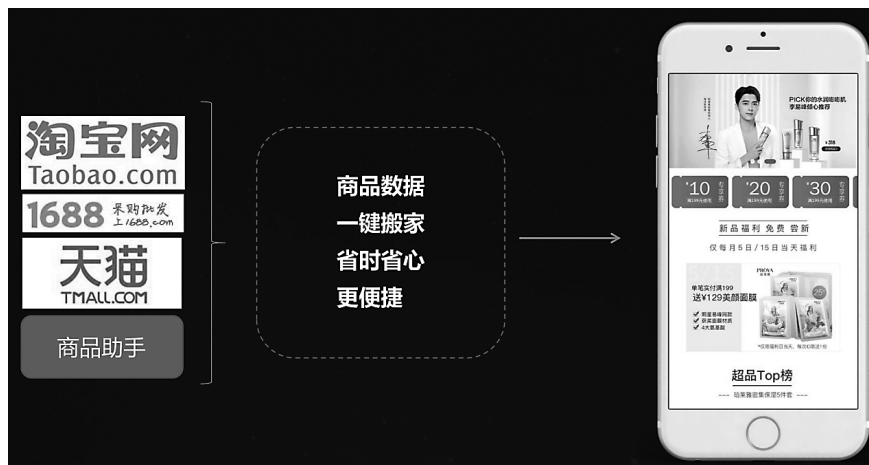


图 3-17 网站与大型平台互通数据

(8) 要具备多种智能结算方式,如图 3-18 所示。

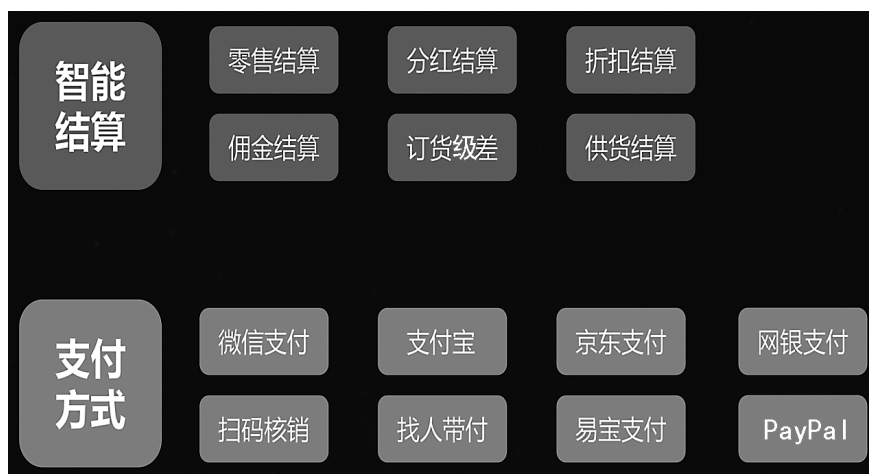


图 3-18 网站多种结算方法

3.5.4 全网营销网站常见促销方法

接下来将对全网营销网站的多种促销方式进行介绍。

1. 团购

团购,英文名是 group purchase,指团体购物,是网上认识或不认识的消费者联合起来,加大与商家的谈判能力,以求得最优价格的一种购物方式。根据薄利多销的原理,商家可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的优质服务。团购作为一种新兴的电子商务模式,通过消费者自行组团、专业团购网站、商家组织团购等形式,提升用户与商家的议价能力,并极大程度地获得商品让利,是消费者和商家常用的一种促销方法。

1) 团购的本质

团购是一种促销手段,起到了聚拢人气的作用。团购实质上相当于批发,团购价格相当于产品在团购数量时的批发价格。

团购分开团和跟团两种:开团者称为团长,是组织团购的一方;跟团者称为团员,是参加团购的一方。除团长和团员以外,还有提供商品的一方,称为商家。

2) 网络团购

网络团购,是指一定数量的消费者通过互联网渠道组织成团,以折扣价购买同一种商品。其根本特征就在于借助互联网的凝聚力量来聚集资金,加大与商家的谈判能力,取得价格上的优惠。随着全球服务业和互联网经济的不断发展与融合,网络团购的促销方式被越来越多的商家所采纳,也得到了越来越多消费者的青睐。

3) 社区团购

社区团购就是居住在真实社区内居民团体的一种购物消费行为,是依托真实社区的一种区域化、小众化、本地化的团购形式。现在的移动电商平台,都有 LBS 定位功能,通过社区商铺为附近居民提供团购活动,促进商铺对核心客户的精准化宣传和消费刺激,实现商铺区域知名度和美誉度的迅速提升,对商铺的营销产生积极的效果。

在社区团购中,提供社区团购服务的机构扮演顾客与商家间桥梁的角色,为供货商提供批量顾客,为消费者提供物美价廉的商品。同时该组织机构还将要承担调解由团购产生的质量纠纷的责任。社区团购的优势如图 3-19 所示。



图 3-19 社区团购优势

4) 团购的数量

一次团购活动是否成功,取决于开团之初设定的拼团数量。拼团人数设置多一些,营销效果好,但往往不容易拼团成功;拼团人数设置少一些,容易拼团成功,但销售效果欠佳。对于小型商城来说,设置 3~5 人的拼团比较适合。

学生笔记:
