

UNIT ONE



[模块1]

认识网络营销及 相关岗位

互联网在全球迅速发展，越来越多的中小企业开始将业务搬到网络，尝试电子商务，而“网络”这一天生让人不可小觑的传播媒体，更是成为了很多企业用来打开和经营市场的工具。“网络营销”作为新的营销方式和营销手段，越来越引起企业的重视，通过本模块的学习，希望达到如下学习目标：

学习目标

知识目标 >>>

- (1) 了解网络营销产生的基础。
- (2) 理解网络营销的理论起源。
- (3) 掌握网络营销的基本概念、特点。
- (4) 初步认识网络营销相关岗位。

技能目标 >>>

- (1) 能够对网络营销与传统营销的优缺点进行对比分析。
- (2) 能够根据工作任务，搜集、整理相关信息。



案例导入

电影《失恋 33 天》的成功网络推广

由滕华涛导演，文章、白百何领衔主演的“治愈系”爱情电影《失恋 33 天》于 2011 年 11 月 8 日公映，截至 11 月 15 日，影片总票房已突破两亿，在“世纪光棍节”单日票房更是超过 4 000 万。最终，总投资不到 1 500 万的《失恋 33 天》在 4 部好莱坞大片围追堵截之下，一举取得了 3.5 亿的票房。

《失恋 33 天》这部低成本制作的电影运用互联网进行推广，同时在视频、微博及多个社区网站平台运行，达到 $1+1 > 2$ 的效果。《失恋 33 天》重点的宣传阵地集中在微博、人人网、视频网站，3 个平台相对独立但相互影响。即某搞笑视频通过微博转载，反作用于视频网站；人人网的搞笑段子在微博形成扩散。“本地”：微电影制作采取多地拍摄，与当地观众形成互动，未播先热；加之各地的首映礼，形成两次地面传播。“移动”：利用年轻观众通过手机媒体接受、传递信息的习惯，而人人网、微博等平台在手机上的应用广泛。

动一动 请同学们上网搜搜《失恋 33 天》的相关资料，填入表 1-1 中与大家分享。

表 1-1 《失恋 33 天》资料搜集

序号	资料所在网站	资料的内容	你最喜欢的资料内容

@任务一 了解网络营销起源与发展

任务分析

《失恋 33 天》能够在 4 部好莱坞大片围堵的情况下取得佳绩的原因离不开网络营销，面对其目标观众群——年轻观众，充分利用年轻人聚集的网络媒体：传播迅速的微博、时尚社交网络的人人网、视频网站及移动网络平台，使得该片的宣传高效而精准，在激烈的竞争中获得优势，创造票房奇迹。

网络的力量如此强大，那么，究竟什么是网络营销？网络营销是怎么发展起来的呢？

任务准备



一、网络营销的概念

关于网络营销,目前还没有形成一个公认的定义。区别于传统营销,对网络营销进行如下定义:网络营销是建立在互联网基础之上,以网络为工具,以营销为导向,利用各种电子工具,以实现企业营销目标为目的,对企业产品或服务所进行的一系列经营活动。

动一动 请同学们思考:网络营销与网络销售是一样的吗?为什么?

二、网络营销产生的基础

网络营销,顾名思义,是网络经济环境下的产物,其产生的主要基础有:

1. 计算机技术和通信技术的迅速发展是网络营销产生的技术基础

网络条件是实施网络营销的基本条件。而网络是一种集通信技术、计算机技术为一体的系统,实现了资源与信息的共享。通常所说的互联网,是指通过现代通信技术将世界各地的各种广域网和局域网连接起来形成的一个跨越地理国界的互联互通的网络,其随着通信技术的发展与应用而不断发展扩大。任何企业都可以利用互联网发布各类信息,包括企业产品、企业文化、服务等,网络营销应运而生。

2. 消费者价值观的变化是网络营销产生的观念基础

现代营销理论发展到“以顾客为中心”进行营销的阶段,而消费者面对当前社会市场琳琅满目的商品,其消费价值观也发生了变化:

(1) 个性消费回归:消费者以个人的心理愿望为基础挑选和购买商品或服务。消费者不仅能够自主选择,而且还有自己的准则,向商家不断提出挑战。

(2) 对购买方便性的需求与购买乐趣的并存:部分消费者由于工作压力大,长期处在高度紧张的状态下,所以他们形成了相对固定的需求和品牌选择,这样既节省时间又满足基本生活需求。另外有些消费者可供支配的时间较多,尤其是自由职业者和家庭主妇们,他们希望通过购物来消遣时间,寻找生活乐趣,保持与社会的联系,减少心理孤独感。

(3) 价格仍然是影响消费心理的重要因素:虽然营销工作人员倾向于以各种差别化来削弱消费者对价格的敏感度,但价格始终对消费心理有重要影响,即使是在当代发达的营销技术面前,价格作用仍旧不能忽视,只要价格降幅超过消费者的心理界限,消费者也难免会怦然心动改变既定的购物原则。

3. 商业竞争的日趋激烈是网络营销产生的现实基础

企业为了在日趋激烈的商业竞争中获得优势,会不断应用新的营销手段来吸引更多消费者,也会不断寻求变革,提升自身竞争力。互联网的发展无疑给了企业新的土壤,网络营销的产生给企业带来了机遇。网络技术可以帮助企业及时有效地搜集客户多方面的信息,网络媒体不受地域和时间的约束,使得企业获得了纵深发展的机遇。

总之,存在即合理,网络营销伴随着互联网技术及商业、社会的发展应运而生。那么它具体的起源与发展是如何的呢?让我们自己从网络中寻找答案。

任务实施



一、认识并试用搜索引擎

随着互联网的普及及发展,网上资源日趋丰富,面对海量信息,搜索引擎能够帮助人们快速高效地寻找到有用的信息。全球最有名的搜索引擎是谷歌(www.google.com),国内最有名的搜索引擎是百度(www.baidu.com)。本教材以百度为例,百度搜索引擎首页界面如图1-1所示。



图 1-1 百度搜索引擎界面

从图1-1中可以看到百度有新闻、网页、音乐、图片、视频等多种搜索频道产品,可根据需要进行选择。

动一动 请同学们尝试在百度搜索框中输入“网络营销 理论起源”,单击“百度一下”按钮,可看到图1-2所示的界面。单击搜索结果中的可链接文字,进入相应文章页面,仔细阅读,找出其中的关键词,含重要的名词、形容词,填入表1-2中。读3~5篇文章,以逐步了解网络营销起源的相关背景知识。

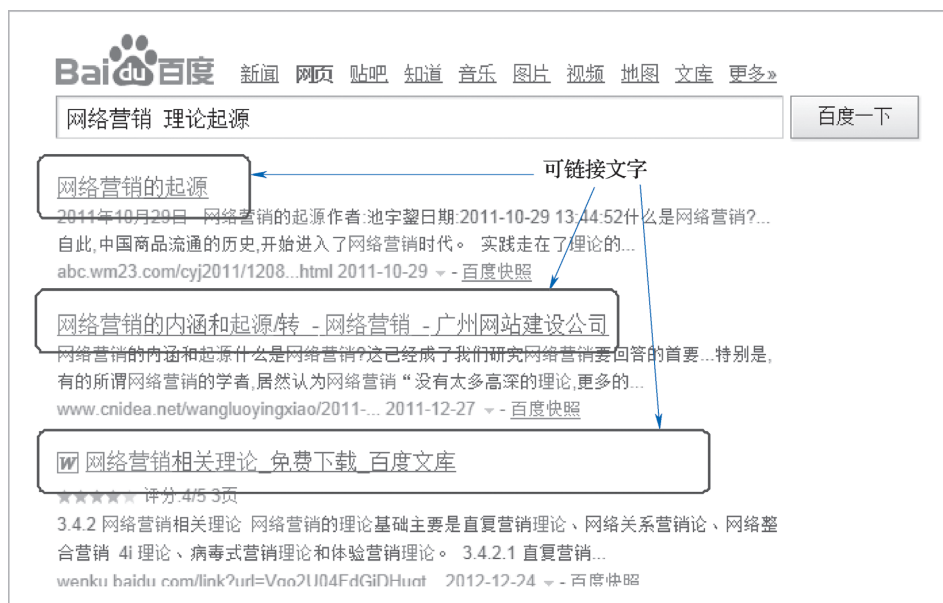


图 1-2 网络营销理论起源搜索结果示例

表 1-2 “网络营销 理论起源” 百度搜索结果讨论

序号	搜索结果（网站地址）	内容的关键词整理

二、收集并整理网络信息

1. 整理“网络营销 理论起源”相关信息

根据此次搜集网络信息的目标——了解网络营销的理论起源,紧扣“理论起源”,归纳整理,如表 1-3 中的示例所示,将结果填入表格中,可得以下网络营销的理论起源相关知识。

表 1-3 “网络营销理论起源” 搜索结果整理表

序号	营销理论	营销理论的概念	经典案例
1	直复营销	起源于美国。美国直复营销协会定义直复营销为:“一种互动的营销系统,运用一种或多种广告媒介在任意地点产生可衡量的反应或交易”。它是以盈利为目的,通过邮递、目录、电传、电讯等方式,向目标市场成员发出信息,进行商品介绍、推广,寻求直接回应的一种营销方式	麦考林公司成立于 1996 年 1 月 8 日,是中国首批获得政府批准的从事邮购业务的三资企业,公司业务覆盖全国 31 个省、市、自治区,在起初的 4 年内是一家以经营女装及家庭用品为主的中国最大的邮购公司。2000 年,推出麦网(www.M18.com),在线商品超过 2 万种,借用网络化工具实现优质客户服务、多种付款方式、完备的物流体系。 麦考林通过传统的邮购目录、杂志广告、互联网等多种媒体向客户全面传递产品信息,是国内直复营销较为成功的典范
2			
3			
4			

2. 整理“网络营销 特点”相关信息

在百度首页搜索栏中输入关键词“网络营销 特点”，单击“百度一下”按钮，对搜到的信息进行整理，填入表 1-4 的空格中，并结合你个人对这些特点的喜悦，进行排序。

表 1-4 “网络营销 特点”信息搜集整理表

序号	特点	特点描述	个人喜好
1	跨时域性		
2		互联网上通过文字、声音、图像、视频、动画等方式将信息丰富地展现给目标用户	
3	交互性		
4	成长性		
5	整合性		
6	经济性		

任务总结



本任务的总结如表 1-5 所示。

表 1-5 “了解网络营销起源与发展”任务总结

内 容	关键知识点及技能要求	掌握要求
网络营销的概念	概念的描述	掌握
使用搜索引擎搜集信息	百度网站的使用	掌握
整理网络信息	能根据目标，整理信息	掌握
网络营销的理论起源和特点	网络营销的理论起源	了解



小组练习

练习内容》》 分析以下案例，理解网络营销的概念和特点。

成都的黄芸过去是一位生产塑料花的老板，由于恶性竞争连续亏损，不得不关门歇业。在考虑下一步的打算时，无意中接触到美国一种在互联网上卖鲜花的模式，对她触动很大，她开始模仿这个模式进行尝试，获得了意想不到的成功，一年利润达 70 万元。她是怎么做的呢？首先，建立一个面向全国鲜花配送网站，做好网站的推广工作；第二，招募一批招商经理负责全国各省市的花店加盟签约工作，这些经理找到全国各地经营状况和位置都比较好的花店，告诉他们有一种方法可以增加客户，三七分成。花店老板不用任何投入，当然愿意，很快，全国几千家花店签约，而招商经理签约完毕后即可解散，但可享受所签约花店每一笔生意的提成；第三，招一批客服人员，负责接订单，有客户下单即通知各地花店送花。黄芸通过整合资源，做到了企业、合作者、消费者三赢，利润源源不断。

实施环节

(1) 将学生进行分组, 每组 4~8 人, 女生和男生配合, 注意团队中成员能力尽可能互补, 特别是组织能力、沟通能力、文字编辑能力, 由小组成员自己选出一名组长, 负责本小组成员项目实施的组织、安排和协调, 每个小组为自己的小组起个名称。

(2) 采用小组讨论的形式, 从案例中老板的经营模式和做法来理解网络营销的概念和特点, 网络营销与传统营销的对比。

考评要点

考评要点如表 1-6 所示。

表 1-6 网络营销理解练习考评要点

考评内容	考评点	分数
任务分析	对本次任务有准确的描述	10
知识描述	网络营销的概念和特点的理解	30
对比得当	用合理的方式表现出网络营销与传统营销的异同	30
完成时间	能按时完成	10
团队协作情况	能够小组协调、合作完成任务	20



课后复习

- (1) 直复营销的特点有哪些?
- (2) 观察京东商城网站 (www.jd.com)、国家人力资源与社会保障局网站、Disney 网站、IBM 公司网站, 分析对比其不同, 思考其原因。
- (3) 简述: 如何理解网络营销的特点。
- (4) 寻找生活中的实例, 对应说明网络营销的几种营销理论起源。

@任务二 了解网络营销相关岗位及能力要求

任务分析

从《失恋 33 天》的成功网络推广可以看出, 网络营销发展的空间非常大, 据专家预测, 到 2015 年网络营销相关岗位需求大概可以超过 230 万, 如图 1-3 所示。

2008 年全球金融危机让更多的中国企业看到了渠道对企业的重要性, 网络营销为中小企业创造竞争优势, 并给他们带来了新的发展机遇, 发展网络营销已经成为很多中小企业发展的必然趋势。但是互联网的高速发展对网络营销职业人才的知识结构提出了更高的要求。

那么究竟从事网络营销需要具备哪些能力要求呢? 我们来查查看。

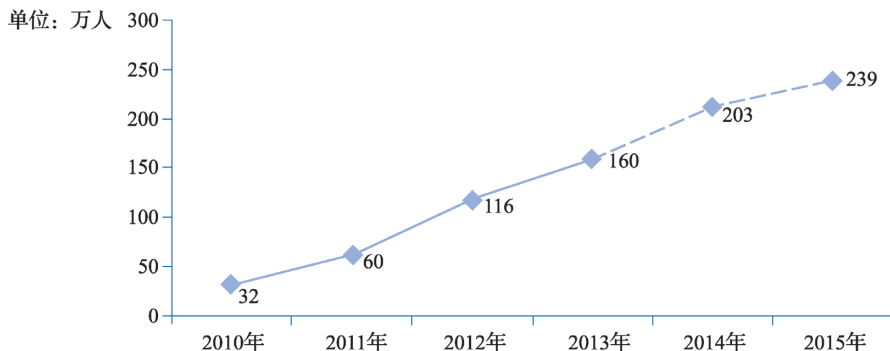


图 1-3 网络营销岗位企业需求状况

任务准备

互联网的发展给企业人才招聘也带来了翻天覆地的变化,猎头网站、人才招聘网站已经慢慢成为企业寻找有力新鲜血液的首选途径。而这些网站上对职位的描述恰恰可以帮助我们了解社会的真正人才需求。

现在较为出名的网站有:猎聘网、前程无忧、中华英才等。

任务实施

一、认识人才招聘网站

这里以前程无忧(www.51job.com)网站为例,前程无忧网站首页如图1-4所示。



图 1-4 前程无忧网站首页

在前程无忧网站中,有一个功能非常引人注目,如图1-5所示。

在这个关键词搜索界面,可以选择在招聘信息全文中搜索,也可以仅仅在招聘职位名中搜索,对有目标公司的,还可以直接在公司名选项中搜索。需要做的仅仅是用鼠标选择“全文”、“职位名”或“公司名”,填上关键词,单击“搜索”按钮即可。

图 1-5 关键词搜索界面

先来尝试寻找一下“网络营销专员”的就职要求。单击“职位名称”，输入关键词“网络营销专员”，单击“搜索”按钮，即可看到图 1-6 所示页面，可知，共搜索到 1 149 条相关职位信息。

排序方式: 按更新日 按首发日 按相关度				可链接文字		查看方式: 列表 卡片		1-30 / 1149	
职位名称	公司名称	工作地点	更新日						
☐ 网络营销专员	搜疆(北京)文化发展有限公司	北京-朝阳区	2013-12-15						
☐ 网络营销专员	成都紫苹果装饰工程有限公司	成都-金牛区	2013-12-15						
☐ 高薪诚聘网络营销专员	武汉中金天下投资咨询有限公司	武汉-武昌区	2013-12-15						
☐ 网络推广专员/SEO优化/网络营销专员	南京德润信息技术有限公司	南京-白下区	2013-12-15						
☐ 商务代表/互联网销售代表/网络营销专员/渠道商务专员	南京聚装网络技术有限公司	南京-浦口区	2013-12-15						
☐ 电话网络营销专员	成都澜华财务咨询有限公司	成都-锦江区	2013-12-15						
☐ 网络营销专员	深圳市路标汽车科技有限公司	深圳-龙华新区	2013-12-15						

图 1-6 职位搜索结果示例

二、深入了解岗位

1. 整理岗位详情

在搜索结果中，“职位名称”和“公司名称”均为可链接文字，随意单击一条信息，即可看到图 1-7 所示的详情岗位需求页面，里面会详细描述岗位任职要求和岗位职责，以方便来搜索职位信息的人结合自己的特点进行匹配，来决定是否投递简历。

网络营销专员

东方财富信息股份有限公司 查看公司简介>> 粉丝团(844) + 加关注

公司行业: 互联网/电子商务 计算机软件

公司性质: 民营企业

公司规模: 1000-5000人 比你的竞争力 HOT

职位信息

发布日期:	2013-12-27	工作地点:	上海-徐汇区	招聘人数:	1
学 历:	大专				

职位职能: 网站运营专员 网络推广专员

职位描述:

岗位职责:

- 1、公司微博、微信、贴吧、基金吧维护。
- 2、竞争对手调研。
- 3、网站专题、活动策划配合。
- 4、网络推广资源开拓与搜集。

任职条件:

- 1、学习能力强，擅于沟通，擅于开拓。
- 2、熟练运用PPT、Excel等办公软件。
- 3、熟练运用各个论坛、博客、微博、SNS、微信等网络媒体。
- 4、熟悉网络氛围，了解网民心理，有强烈的同理心和服务意识。
- 5、有一定的文字功底，熟悉网络推广的相关渠道以及营销策略。
- 6、营销、金融、新闻等专业优先。

图 1-7 “网络营销专员”招聘信息详情示例



动一动 请同学们搜索3个“网络营销”相关的岗位，整理其岗位职责和任职技能要求，对应自己的具体情况，找到自己的强弱点，以图1-7中所示的岗位信息为例，整理至表1-7中。

表 1-7 “网络营销”相关岗位信息整理表

序号	岗位名称	企业所在城市	岗位职责	任职技能要求	个人强弱比对
1	网络营销专员	上海	1. 微博、微信、贴吧、基金吧维护 2. 市场调研 3. 网站专题活动策划配合 4. 开拓和搜集网络推广资源	1. 沟通能力 2. 熟练使用办公软件 3. 熟悉网络媒体 4. 熟悉网络营销知识 5. 写作能力	
2					
3					
4					

通过阅读大量招聘网站上的网络营销相关岗位信息,整理出相关岗位的职责和任职技能要求,进一步了解网络营销从业人员的特点。

2. 了解网络营销从业人员特点

从招聘信息中也可以看出,随着互联网技术的不断发展、新产品的出现,网络营销的方式方法在不断更新,从事和学习网络营销的人员需要具备以下特点:

(1) 能够持续学习:只有持续学习,才能不断补充新知识,熟悉并了解互联网的变化和新技术,跟上时代的步伐。

(2) 耐力和毅力:网络营销是由很多琐碎而重复的环节组成的,缺乏耐力和毅力的人很难坚持下去,使得网络营销效果不能达到最佳。

(3) 文字表达能力:文字表达能力是撰写广告策划、营销策划的基本功。目前互联网上传播的各种信息,有70%是通过文字来传递,现在很多企业已经开始进入网站建设阶段,要想让网站的内容能够吸引目标用户,能够被搜索引擎安全检索,所有的内容都需要精心写作。

(4) 资料搜集和整理能力:在进行网络营销策划的时候,需要去研究一些同类网站的基本内容、风格、网站整体排名等情况,取其精华,为自己的工作奠定良好的基础,这就需要从业人员具备良好的资料搜集能力,能够迅速锁定关键词,找到相关信息。但在互联网上信息浩瀚如烟,要找到真正对自己有用的信息,需要具备较强的资料整理能力,经过自己的思考,变成对工作有用的资源。

(5) 沟通能力:营销离不开交流,而网络营销的交流在任何环节都是重要的。在营销策划阶段,需要通过交流来明确目标客户和营销活动任务;在营销实施阶段,网络营销就是通过文字、图片、视频、动画将自己希望传递的信息通过博客、论坛、微博、邮件等渠道展现在用户面前,与用户交流,只是一种与用户心灵的交流,不是通过双方口头进行的。

(6) 用户体验能力:网络营销本身在不断发展,随着网络环境的不断变化,很多时候,需要站在用户的角度来体验,来提升网络营销效果。

(7) 数据分析能力:网络营销不是简单的销售,在网络上,曾经有一句话叫做“流量为王”,流量就是网站的被访问量,可以用来说明网站的用户规模及用户所浏览的网页数量指标。作为网络营销人员,要时刻关注网站流量变化,通过流量观察工具,去发现用户从哪里来,到哪里去,在哪个页面待了多久,在什么环节跳出了网站,当某个促销活动开始后,网站流量又发生了什么变化。通过这些基本数据去思考每次活动专题页面、每个链接,去寻找深层次的原因,为改善营销效果做好准备,这是专业网络营销人员应该具备的素质,即网络营销人员需具备一定的数据分析能力。

(8) 网页制作和优化能力:网页制作和优化能力能够使网络营销人员做出真实可行、用户体验好的策划方案,提高整体营销效果。

3. 网络营销人员职业规划建议

从业网络营销,由于技术的变迁和行业的变化,很容易找不到方向,但作为新人,一定要认清自己的位置,找到自己最擅长的一种网络营销方式,牢固掌握消费者心理、经济行为及用户体验的相关技术,不要盲目跟从技术的发展,要先做“精、专”,再触类旁通,做“广、深”。

任务总结



本任务的总结如表 1-8 所示。

表 1-8 “了解网络营销职业及能力要求”任务总结

内 容	关键知识点及技能要求	掌握要求
人才招聘网站	几个常用的人才招聘网站	了解
使用招聘网站搜集信息	招聘网站的使用	熟悉
整理岗位信息	能根据目标, 整理网络信息	掌握
网络营销从业相关	网络营销从业人员的特点及职业规划	了解



小组练习

练习内容 通过小组成员共同努力, 搜集网络营销岗位招聘信息, 整理出“SEO 专员”、“电子邮件专员”等岗位的具体要求。

实施环节

- (1) 组织各小组进行关键词挑选, 可供选择的关键词有: “SEO 专员”、“电子邮件专员”等。
- (2) 小组成员进入自己选择的招聘网站, 输入所选关键词。
- (3) 各小组在搜索出来的结果中, 分析职位描述和任职资格描述, 总结出每个职位的 5 ~ 6 个关键能力。
- (4) 组织各小组进行分析结果交流。

考评要点

考评要点如表 1-9 所示。

表 1-9 网络营销职业了解练习考评要点

考评内容	考评点	分数
任务分析	对本次任务有准确的描述	10
使用招聘网站	关键词得当, 岗位信息准确	30
整理信息	职位责任和任职资格描述准确, 关键能力总结合理	30
完成时间	能按时完成	10
团队协作情况	能够小组协调、合作完成任务	20



课后复习

组织学生与企业人员进行对话, 进一步深入了解网络营销职业特点, 并组织学生写下感言。