# 网上营销专业论文范文通用11篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-05-28

*网上营销专业论文范文 第一篇>一、电话营销实习时间：20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日>二、电话营销实习地点：xxxx科技有限公司xx分分公司>三、电话营销实习单位、部门及职位：电话营销实习单位：xxxx科技有限公司xx分分公司...*

**网上营销专业论文范文 第一篇**

>一、电话营销实习时间：

20xx年xx月xx日到20xx年xx月xx日

>二、电话营销实习地点：

xxxx科技有限公司xx分分公司

>三、电话营销实习单位、部门及职位：

电话营销实习单位：xxxx科技有限公司xx分分公司

电话营销实习部门：商务一部

职位：商务代表

>四、电话营销实习目的：

大学生大部分时间都在学校里学习，对于如何将学到的东西使用起来就成为了众多大学生的迷惑，学校里学习的是理论知识，而很少实践，我们还不能做到学以致用!在这里必须得提到的一点，公司所需的人才与学校培养的人才存在脱节，大学生在学校里学习的一些技能跟本就达不到公司所要求的程度，而且学生也对公司的要求了解不是深，所以在选学方面会出现一定的差错!

刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题—那就是没有工作经验!公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的，它要的人才是能为它创造价值的人才，最好就是马上能见效的人才，不必再为培养人才而花多那些成本!对于刚进公司里面什么都不懂的大学生来说，如果不能在它规定的期限内为它创造价值，那么它就不会在乎你是专科生还是本科生，只有走人的份了。

其实也不用奇怪，想想就明白公司为什么这么做，第一：它想马上见到投入的成本转变为价值。第二：现在人才流动很频繁，谁也不愿意投入成本好好培养一个人才，当见到这个人可以为公司创造价值时，却跳槽了!第三：受这俩年的金融危机的影响，大量的人失业，劳动力市场供过于求，企业不怕找不到人!

基于上面的一些原因，我们大学生电话营销实习就成为了必然的课程了，通过电话营销实习可以让学生更好的认识公司与学校的不同之处、认识到自己与公司的要求还差多少、认识到社会上所需要的人才类型是什么，从而更有针对性的去祢补自己的不足。通过电话营销实习把所学到的知识用于公司，为公司创造价值!如何去利用电子商务知识来解决公司所存在的问题以及如何运用电子商务来提高企业的效率成为我们的重中之重。

>五、电话营销实习内容：

1)熟悉环境：

有人可能会觉得奇怪，熟悉环境属于哪门的电话营销实习呀，你是不是没东西写了?这样想的话就错了，我为什么要把熟悉环境作为电话营销实习的内容之一呢?原因在于每一个人当他到了一个新的环境时，他能否可以在最短的时间内熟悉所在的环境，那么他就掌握了主动权，他的适应环境的能力是比别的人要强的，尤其是做商务的人。人人都说现代是信息时代了，这句话一点都没有错，一个人来到一个新的环境后能以最快的速度熟悉所在的环境后，他所对于当地的信息了解得就比较全面，比较快速。

这些情况一点都不夸张，每个地方的生活习惯不同，只能是自己去适应环境而没有环境去适应你的。同样的情况下，其它人为什么就可以在这里生活而我们就不行呢?谁能保证以后的情况会怎么样，有可能比这里差一百倍也说不定，我没有抱怨，抱怨于事无补的!电话营销实习的目的在于提高个人的整体能力，去适应环境也是电话营销实习的一部分之一，遇到这种环境只有自己去调节，去改变，才能让自己成长得更快!

2)培训：

第一天上班的时候，我们知道了公司每天都会开早会，公司里的同事用pk来激发斗志、以玩游戏来放松心情，感觉上这公司还不错的，这就是我们常说的企业文化吧!第一天上班，公司里的马老师来给我们培训，这个是工作之前必要的。不管是从事销售工作，还是在工公司做其它的事务，公司里每个员工都必需清楚了解到自己公司的产品是什么?有什么作用?怎么去用?公司是怎么样的?等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为工司带来多大的价值。

我们汇海科技主要卖的产品是信息名址，以应用推广为铺!马老师给我们简单地讲了什么是信息名址，如何去用信息名址用一些成功的例子。你去了解信息名址的定义五分钟就足够了，但是要真正了解它的话就不是一件容易的事情，你了解什么是信息名址后，你还要了解到它的卖点是什么，客户为什么要买你的信息名址呢?它又与我们今天息息相关的3g又有什么区别，信息名址跟mobi合作后又会是怎么样的一个场景?

这些都不是说培训一俩天就可以全部明白，当你明白后又怎么样去用这些你了解到的去跟客户讲清楚?看似简单的东西其实一点都不简单，要不然为什么汇海科技怎么会用那么短短几所的时间就将一个几个人的公司发展到现在200千多名员工，三十几个分公司的准备上市企业呢，这一点都不简单!所以虽然我们知道什么是信息名址，但更深层次的理解我还没有，有很多事情都不明白，但就是心里又说不上那里不明白!

**网上营销专业论文范文 第二篇**

>一、销售目标（如每月、每季每年的销售完成目标）

>二、营销策略

1、营销思路：

、利用我们的性价比优势，带给用户较高的用户体验，让用户不在对高配置的三防手机望尘莫及，望洋兴叹。

、利用xx红外优势，带个顾客不同凡响的便利感。在家再也不用去找各类电器的遥控板，简单一机，轻松搞定所有麻烦。

2、概念推广策略（围绕为什么买这个产品来陈述）

弱水三千，为何只取xx？

原因很简单——我们能带给用户超前的安全感与便利感！

概念释义：安全，便利是科技前进的永远主题，使是人们心中永恒的盼望，在每个人的心中都有着一片渴望安全便利土地。

安全是什么？是防尘，是防水，或者是防摔的其中之一、不，安全是三样都要。那么便利是什么？便利是抛开各类遥控器的繁琐，是外出旅行不再担心手机进水报废的解脱。

广告释义语：用极高的性价比，让你感受超前的科技

让你像哥伦布一样自由航行，不舍晴雨，极尽拍摄。

给你神话一般的操控，一机在手，调控无忧。

给你一个旅程的风尘，感受“xx”的纯情——纤尘不染。

**网上营销专业论文范文 第三篇**

>1、策划主旨：

(3)降低销售成本，节约一些不必要的、浪费传统营销售模式所需的营销费用。

>2、市场细分的划分

(5)青年学生：追求时尚，具有自己独特的思维方式和追求。

(6)年轻白领：生活时尚，是中端手机的主体消费人群。

(7)中年成功人群：追求品位，收入可观，是购买高端手机的主体消费者。

>3、营销设计

>4、OPPO手机营销4P战略

消费者：OPPO将目标市场定位为对于追求现代生活方式的年轻消费者，可以提供比其它品牌更富创意、更高品质、可炫耀的时尚数字产品，因为OPPO始终把产品的精美、以人为本的设计作为其执着的追求。

>5、活动营销

1）促销活动

定期开展相应的微博营销活动，吸引新粉丝，对老粉丝进行回馈。如节假日促销就可以放在微博上进行，对最先的转发者进行奖励，让粉丝帮忙传播信息。吸引关注度。

2）有奖征集

有奖征集就是通过征集某一问题解决方法吸引参与，常见的有奖征集主题有广告语、段子、祝福语、创意点子等。调动用户兴趣来参与，并通过获得奖品来参与。并转发和回复微博后就可以有机会参与抽奖。

3）话题事件营销

找一个相应的火爆话题在微博上进行讨论，一个热门词汇来发起话题，并邀请朋友，一起过来参加讨论，针对于绿箭问题进行话题策划，从而引起出企业产品的传播。

>6、总结

**网上营销专业论文范文 第四篇**

>前言：

>1、策划主旨：

(3)降低销售成本，节约一些不必要的、浪费传统营销售模式所需的营销费用。

>2、市场细分的划分

(5)青年学生：追求时尚，具有自己独特的思维方式和追求。

(6)年轻白领：生活时尚，是中端手机的主体消费人群。

(7)中年成功人群：追求品位，收入可观，是购买高端手机的主体消费者。

>3、营销设计

>4、OPPO手机营销4P战略

消费者：OPPO将目标市场定位为对于追求现代生活方式的年轻消费者，可以提供比其它品牌更富创意、更高品质、可炫耀的时尚数字产品，因为OPPO始终把产品的精美、以人为本的设计作为其执着的追求。

>5、活动营销

（1）促销活动

定期开展相应的微博营销活动，吸引新粉丝，对老粉丝进行回馈。如节假日促销就可以放在微博上进行，对最先的转发者进行奖励，让粉丝帮忙传播信息。吸引关注度。

（2）有奖征集

有奖征集就是通过征集某一问题解决方法吸引参与，常见的有奖征集主题有广告语、段子、祝福语、创意点子等。调动用户兴趣来参与，并通过获得奖品来参与。并转发和回复微博后就可以有机会参与抽奖。

（3）话题事件营销

找一个相应的火爆话题在微博上进行讨论，一个热门词汇来发起话题，并邀请朋友，一起过来参加讨论，针对于绿箭问题进行话题策划，从而引起出企业产品的传播。

>6、总结

**网上营销专业论文范文 第五篇**

（1）公司产品为高技术产品。

（3）产品销售范围广，国内市场乃至国际市场。

（1）客户服务对公司至关重要，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：

3、结论：

保持清醒认识将有利于我们明确目标，改进不足，制定措施，快速推进。

我们应该确立怎样的发展战略，以什么态度，以怎样的方式与速度推进其发展，需从下列因素考虑：

（1）从公司长远发展战略考虑

网络营销的采用，是在新的市场条件下发生的，说明企业内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。

本公司是一个技术型公司，公司核心价值在技术，时刻保持技术优势是发展的关键。但应看到，只有有效解决营销与客户服务，公司才可能有更多的精力与资源用于技术开发。

（2）从公司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，我们可以采取的方式极为有限，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。

XX行业也是如此，本公司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，还未成为行业内强手。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。传统的方法成本高、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）从公司营销工作的特点考虑

本公司营销工作的特点：

A、产品特点：复杂程度高、标准化程度高；

B、服务特点：主要是技术支持，需求高，成本高，指导性质；

D、销售特点：以直销为主，面向技术人员开展销售；

网络营销可能产生的影响：

B、市场拓展：市场范围大幅扩大，向国内外所有潜在客户展开营销；

C、促进销售：开展独立或配合营销活动促进销售；

D、降低费用：减少中间环节，降低销售成本，有逐步取消人员推销的可能；

E、提高技术支持与服务水平：大幅提高服务能力及水平，通过在线自动应答及线上咨询，在全面提高服务能力的同时大幅降低费用；

（2）适当平衡快速发展与公司承受力的关系，在可能的范围内适度超前发展。

推广品牌及产品==》吸引潜在用户==》开展直复营销==》促成购买

客户服务==》顾客忠诚==》增加销售

制定了良好的发展战略，接下来就需要有可行的推进计划保证其实施，我们可按下列步骤操作执行：

1.确定负责部门、人员、职能及营销预算

（1）人员工资

（2）硬件费用：如计算机添置

（2）美观与实用适度统一：以实用为主，兼顾视觉效果；

（3）功能强大：只有具备相应的功能，才能满足公司各部门要求。

（5）交互功能：力求增加访问者参与机会，实现在线交互。

（1）本公司产品的潜在用户范围；

（3）我们应该主要向谁做推广；

（4）我们以怎样的方式向其推广效果更佳；

（5）是否需借助传统媒体，如何借助；

（6）我们竞争对手的推广手段如何；

（7）如何保持较低的宣传成本。

我们可以借助的手段：

（1）搜索引擎登录；

（3）建立邮件列表，运用邮件推广；

（5）通过新闻组进行宣传；

（8）借助传统媒体进行适当宣传。

评估内容包括：

评估指标主要有：

网站访问人数、访问者来源地、访问频率、逗留时间、反馈信件数、反馈内容、所提意见等等。

促进公司内部信息化建设，加快企业电子商务准备，完善公司管理信息系统，提高公司管理的质量与效率，提高员工素质，培养电子商务人才。

这些变化将影响公司现有的生产组织形式、销售方式、开发方式、管理方式等等，推动公司进行经营方式的战略性转型。

**网上营销专业论文范文 第六篇**

一、研究背景

二、文献综述

（1）描述性相关分析本次问卷调研共收集到404份有效问卷，而根据α=的置信度所计算出的样本数为384份，即问卷数达到要求，故分析出的结论有效。该问卷发放的受众主要是上班族和学生，两者之和接近95%，年龄分布18岁-35岁占总调研对象的80%以上，这两点都符合阿里巴巴本次支付宝集五福活动所针对的人群。

（2）因子分析法的适合度分析设X1,X2…,X13分别表示用户忠诚度、宣传广度、宣传有趣性、从众心理、求异心理、求实心理、攀比心理、活动有趣性、易操作、隐私安全、五福寓意、春节抢红包传统、打发时间这13个变量。在进行因子分析之前，首先对问卷数据进行因子模型适应性分析，判断其是否适合因子分析。该问卷的KMO>，Sig.1、毕业论文(设计)的背景及意义：

本文通过对广州本田营的中国销模式的研究分析，得出结论——广州本田“四位一体”，品牌专营，统一价格，直接营销(销售、服务、零配件和信息反馈为一体，即4S)的营销模式是广州本田成功的关键因素;同时，广州本田作为中国汽车专营店销售模式的典型代表，研究广州本田的营销模式对整个汽车行业也有借鉴的意义。

>2、毕业论文(设计)的研究目标：

本文通过调查广州本田及其他品牌“4S”店销售服务情况，收集关于广州本田营销模式的资料，从汽车营销模式的“三要素”(营销理念、营销组织和营销策略)展开对广州本田模式的分析，重点介绍具有广州本田特色的营销策略，即“4P+服务策略”;用PEST和SWOT分析方法分析广州本田选择“4S”模式的依据;指出广州本田来自竞争对手、产业环境和自身的挑战，最后提出广州本田营销模式创新的意见。

>3、毕业论文(设计)的主要研究内容、研究方法、具体措施和研究的可行性、创新点：

研究内容

一、广州本田发展历程

1、广州本田简介

2、管周本田经营状况

二、广州本田的中国营销模式分析

1、广州本田营销模式选择依据

2、广州本田营销理念分析

3、广州本田营销组织分析

4、广州本田营销策略分析

三、广州本田SWOT分析矩阵

四、完善广州本田中国营销模式对策建议

1、加强品牌建设

2、营销模式全球化与本土化的结合

3、借鉴“病毒营销”模式

4、销售和服务相对独立

5、拓展汽车后市场经营

五、广州本田雅阁汽车营销现状

六、根据现状制定本田新车歌诗图上市推广方案

研究方法

调查法、文献分析法、定性分析法、比较分析法、案例分析法

研究可行性

1、通过四年的本科教程的学习，身为市场营销专业的学生，已经了解和掌握了一定的市场营销理论，能够对实际的营销问题进行分析并提出自己的看法。

创新点

>4、主要参考资料及使用的原始资料(数据)：

[1] 苑玉凤主编.汽车营销. 机械工业出版社，20\_,7

[2] 斯科特.罗比内特(美).情感营销. 华夏出版社，20\_,9

[3] 菲利普·科特勒，营销管理(第13版).上海人民出版社，20\_,11

[7] 中国汽车行业杂志

[8] 肖国普.现代汽车营销，上海，同济大学出版社，20\_,11

[9] 吴松泉.WTO背景下的中国轿车工业路在何方，上海汽车，20\_

[10] 迈克尔波特?竞争优势.华夏出版社,20\_,2

[11] 杨卫华.中国汽车售后市场的发展方向.《市场与销售》，20\_,1

[12] 广州本田.经销商管理内部资料，20\_

>5、毕业论文(设计)的进度安排：

第一阶段：调研，收集资料，确定论文方向;

第二阶段：与指导教师沟通，确定论文题目，准备开题;

第三阶段：进行市场调研，收集资料;

第四阶段：研究资料，撰写论文，形成初稿;

第五阶段：在老师的指导下修改论文，定稿;

第六阶段：准备毕业论文答辩。

第 1 至 4 周进展情况记录

第1周：20XX年10月查阅相关资料确定论文方向及题目。

第2周：做相关的构思概况，约见指导老师。

第3周：20XX年10月初查询相关需要的参考资料。

第4周：阅读参考资料，进行对比分析，与指导老师进行交流，研究论文的可行性。

第 5 至 8 周进展情况记录

第5周：拟论文题目，开始写开题报告。

第6周：20XX年10月中旬完成开题报告，准备开题报告答辩。

第7周：开题报告答辩。

第8周：20XX年10月末之前及时对论文开题报告调动需要修改的内容合格后上交。

**网上营销专业论文范文 第八篇**

• 基本资料

姓 名：

出生年月：1987-9

性 别：男

身 高：

婚姻状况：未婚

籍 贯：安徽

政治面貌：共青团员

目前所在地：义乌

• 求职意向

期望职位：淘宝 美工

职位类型：兼职

工作地点：义乌市

工资待遇：面议

住房要求：面议

• 工作经验

工作经验：3年

工作经历：

在岗时间：20xx-6---20xx-3

所在公司：奇思贸易有限公司

所在部门：奇思贸易有限公司

在岗时间：20xx-5---20xx-9

所在公司：房产经纪有限公司

所在部门：房产经纪有限公司

• 教育背景

最高学历：大专

毕业院校：

所学专业：电子商务

毕业时间：20xx-10

第一外语：英语 水平：普通

计算机能力：精通 其它能力：擅长设计

所获证书：

教育培训经历：

毕业时间：20xx-1--20xx-1

毕业院校：安微大学

所学专业：电子商务

获得学历：大专

**网上营销专业论文范文 第九篇**

(一)产品使用价值描述。描述产品时应从客户需要、节省金钱、节约时间、增加财富、省事方便、通俗易用、避免冒险、节省精力等方面吸引顾客。描述的效果要令产品生辉，突显出产品的价值，也要贴近消费者的心理，这样容易触动消费者的购买欲望。

(二)产品价值描述要有充实生动的数据，产品特性描述产品是什么，产品价值描述产品能为客户解决什么问题，价值描述越多越生动，就越容易赢得客户。三、提供完善的产品信息

(一)建立“虚拟展厅”。用立体逼真的图像，辅助于方案、声音等展示产品，使消费者如亲临其境，感受到产品的存在，对产品的各个方面有一个较为全面的了解。

(二)设立“虚拟组装室”。在“虚拟展厅”中，对一些需要消费者购买后进行组装的产品，可专门开辟一些空间，使消费者能根据自己的需求，对同一产品或不同产品进行组合，更好地满足消费者个性化需求。

(三)建立自动的\'信息传递系统。一是要建立快捷、及时的信息发布系统，使企业的各种信息能及时地传递给消费者。二是要建立信息的实时沟通系统，加强与消费者在文化、情感等方面的沟通，并随时收集、整理、分析消费者的意见和建议，在改进产品开发、生产及营销的同时，对企业有帮助及建设性意见的信息提供者应给予相应的回报。

三、加强买卖双方互动

(一)利用电子布告栏(BBS)或电子邮件(E-mail)提供线上售后服务或与消费者作横向沟通。

**网上营销专业论文范文 第十篇**

>网络营销方案可以包括的内容如下：

一、战略整体规划：市场分析、竞争分析、受众分析、品牌与产品分析、独特销售主张提炼、创意策略制定、整体运营步骤规划、投入和预期设定。

三、传播内容规划：品牌形象文案策划、产品销售概念策划、产品销售文案策划、招商文案策划、产品口碑文案策划、新闻资讯内容策划、各种广告文字策划。

四、整合传播推广：SEO排名优化、博客营销、微博营销、论坛营销、知识营销、口碑营销、新闻软文营销、视频营销、事件营销、公关活动等病毒传播方式。

>网络营销方案设计基本步骤

>（一）明确组织任务和远景

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。

>（三）SWOT分析

1、确定目标：策划对象？策划目标？策划的意义作用？

2、分析思路：从目标客户、竞争对手、自身优劣势洞察来综合分析，确定策划的整体思路。

3、执行分解：将思路具体落地，需要分解为几个模块、几个步骤和环节，然后需要的人力、财力、物力的资源配合，最后将所有操作编制成一份甘特图，从时间、空间、任务、目标等落实到人。

>网络营销方案作用表现有如下二点：

**网上营销专业论文范文 第十一篇**

>1、策划主旨：

(3)降低销售成本，节约一些不必要的、浪费传统营销售模式所需的营销费用。

>2、市场细分的划分

(5)青年学生：追求时尚，具有自己独特的思维方式和追求。

(6)年轻白领：生活时尚，是中端手机的主体消费人群。

(7)中年成功人群：追求品位，收入可观，是购买高端手机的主体消费者。

>3、营销设计

>4、OPPO手机营销4P战略

消费者：OPPO将目标市场定位为对于追求现代生活方式的年轻消费者，可以提供比其它品牌更富创意、更高品质、可炫耀的时尚数字产品，因为OPPO始终把产品的精美、以人为本的设计作为其执着的追求。

>5、活动营销

、促销活动

定期开展相应的微博营销活动，吸引新粉丝，对老粉丝进行回馈。如节假日促销就可以放在微博上进行，对最先的转发者进行奖励，让粉丝帮忙传播信息。吸引关注度。

、有奖征集

有奖征集就是通过征集某一问题解决方法吸引参与，常见的有奖征集主题有广告语、段子、祝福语、创意点子等。调动用户兴趣来参与，并通过获得奖品来参与。并转发和回复微博后就可以有机会参与抽奖。

、话题事件营销

找一个相应的火爆话题在微博上进行讨论，一个热门词汇来发起话题，并邀请朋友，一起过来参加讨论，针对于绿箭问题进行话题策划，从而引起出企业产品的传播。

6、总结

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！