# 精选网络营销论文参考文献如何写(4篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2023-12-21

*精选网络营销论文参考文献如何写一本公司以“与绿色同行，以自然为本”为企业宗旨，号召广大消费者热爱大自然，保护环境，坚持可持续发展的战略，倡导低污染的生活方式。本公司以生产绿色产品为主（包括绿色食品，绿色日用品等环保产品），企业创建于20xx...*

**精选网络营销论文参考文献如何写一**

本公司以“与绿色同行，以自然为本”为企业宗旨，号召广大消费者热爱大自然，保护环境，坚持可持续发展的战略，倡导低污染的生活方式。

本公司以生产绿色产品为主（包括绿色食品，绿色日用品等环保产品），企业创建于20xx年1月，产品一经推出市场就受到广大消费者的好评。时至今日，本公司已建立了自己的品牌，使产品畅销全国，并通过iso90001国际质量体系等多家国际组织的认证。

公司曾多次获得政府组织的表彰和奖励，并于近期计划投巨资引进国际领先的生产技术和设备，争取使产品早日走出国门，占领国际市场。公司已经初具规模，已跻身民营企业百强的行列，拥有多项具有自主知识产权的产品，能完全满足不同客户的需求。公司拥有完全属于自己的生产基地和原料供应地，并与多家科研机构建立了良好的合作关系，前景乐观，并计划于20xx年在香港股票交易市场成功上市，使自身业绩能再上一层楼。

二、公司目标

1、财务目标今年（200x年），力争销售收入达到1亿元，利润比上年番一番（达到3000万元）。

2、市场营销目标市场覆盖面扩展到国际，力图打造国际品牌。

三、市场营销的策略

1、目标市场中高收入家庭。

2、产品定位质量最佳和多品种，外包装采用国际绿色包装的4r策略。

3。价格价格稍高于同类传统产品。

4。销售渠道重点放在大城市消费水平高的大商场，建立公司自己的销售渠道，以“绿色”为主。

5。销售人员对销售人员的招聘男女比例为2：1，建立自己的培训中心，对销售人员实行培训上岗，采用全国账户管理系统。

6。服务建立一流的服务水平，服务过程标准化，网络化。

7。广告前期开展一个大规模、高密集度、多方位、网络化的广告宣传活动。突出产品的特色，突出企业的形象并兼顾一定的医疗与环保知识。

8。促销在网上进行产品促销，节假日进行价格优惠，用考核销售人员销售业绩的方法，促使销售人员大力推销。

9。研究开发开发绿色资源，着重开发无公害、养护型产品。

10。营销研究调查消费者对此类产品的选择过程和产品的改进方案。

四、网络营销的战略

经过精心的策划，公司首次注册了二个国际顶级域名，建立了中国“与绿色同行”网网站，在网站中全面介绍公司的销售产品业务和服务内容，详细介绍各种产品。紧接着逐步在搜狐、雅虎等著名搜索引擎中登记，并以网络广告为主，辅以报纸、电视、广播和印刷品广告，扩大在全国的影响，再结合网络通信，增加全国各地综合网站的友情连接。

五、网络营销的顾客服务

通过实施交互式营销的策略，提供满意的顾客服务。主要工具有电子邮件、电子论坛，常见问题解答等。

六、管理：

（一）、网络营销的战略的实施：

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：

网络营销属营销工作，一般由营销部门负责，在营销副总经理领导下工作。一般应设立专门部门或工作小组，成员由网络营销人员和网络技术人员组成，即使是工作初期考虑精简，也应保证有专人负责，工作初期调查、规划、协调、组织，任务繁重，兼职很难保证工作的完成。

2、专职网络营销人员职责应包括：

（1）综合公司各部门意见，制定网站构建计划，并领导实施网站建设。

（2）网站日常维护、监督及管理。

（3）网站推广计划的制定与实施。

（4）网上反馈信息管理。

（5）独立开展网上营销活动。

（6）对公司其他部门实施网上营销支持。

（7）网上信息资源收集及管理，对公司网络资源应用提供指导。

3。在网络营销费用方面我们将确保最大可能的节约，但我们仍需对可能的投入有所估计，我们的营销预算主要来自于：

（1）人员工资

（2）硬件费用：如计算机添置

（3）软件费用：如空间租用、网页制作、web程序开发、数据库开发

（4）其他：如上网费、网络广告费等

（二）、综合各部门意见，构建网站交互平台

公司网站作为网络营销的主要载体，其自身的好坏直接影响网络营销的水平，同时网站也并非仅为营销功能，还包括企企业形象展示、客户服务、公司管理及文化建设、合作企业交流等等功能，只有在广泛集合公司各方面意见的前提下才能逐步建立起满足要求的网站平台。

构建网站应注意网站应有如下功能：

（1）信息丰富：信息量太低是目前公司网站的通病；

（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。

（4）网站人性化：以客户角度出发而非以本企业为中心

（5）交互功能：力求增加访问者参与机会，实现在线交互。

（三）、制定网站推广方案并实施

具备了一个好的网站平台，接着应实行网站推广。网站推广的过程同时也是品牌及产品推广的过程。

1、制定网站推广计划应考虑的因素有：

（1）本公司产品的潜在用户范围；

（2）分清楚本公司产品的最终使用者、购买决策者及购买影响者各有何特点，他们的上网习惯如何；   （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。

2、我们可以借助的手段：

（1）搜索引擎登录；

（2）网站间交换连接；

（3）建立邮件的列表，运用邮件的推广；

（4）通过网上论坛、bbs进行宣传；

（5）通过新闻组进行宣传；

（6）在公司名片等对外资料中标明网址；

（7）在公司所有对外广告中添加网址宣传；

（8）借助传统媒体进行适当宣传。

七、网络营销效果评估及改进

网站推广之后我们的工作完成了一个阶段，我们将获得较多的网上反馈，借此我们应进行网络营销效果的初步评估，以使工作迈上一个新的台阶。

1、评估内容包括：

（1）公司网站建设是否成功，有哪些不足；

（2）网站推广是否有效；

（3）网上客户参与度如何？分析原因；

（4）潜在客户及现有客户对我们网上营销的接受程度如何；

（5）公司对网上反馈信息的处理是否积极有效；

（6）公司各部门对网络营销的配合是否高效。

2、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。

网络营销的有效运用，将可对公司其他部门的运行产生积极影响，同时也影响到公司的整体运营管理。作为网络信息条件经营方式的探索，它将极大推动公司走向新经济的步伐。它将发挥如下作用：

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。

**精选网络营销论文参考文献如何写二**

不经意间20xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到特别特，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有3年的时间了。我个人的幸福小家也是在这里实现的，3年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这3年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

20xx年，比较坎坷的一年，或许自己没有做好工作准备，对自己的不负责任进行了反思，行为本身并不能说明自身的性质，而是取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，往往取决于我们做它时的心境，没有百分百如意顺心的工作，没有百分百不需要改进和总结的工作，工作和生活和人生一样有不尽人意的地方，重要的是调整自己的状态和心态。总结自己在20xx年还是很情绪化，没有完全做到体谅领导和同事，在自己身上找原因，做任何事都会有第一次的，经历了第一次之后，我发现第一次做事时最重要的是不要害怕，要有信心，激情和责任心。

现在作为一名网络营销新手前期任务是一个知识积累的过程，不断的积累只是来壮大自己。这样才能厚积薄发。今年参与20xx朔州春晚与春拜，我们也找到了工作中的不足和问题，接下来的工作中要不断完善，新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面

网络营销作为一种新时代的营销模式，正以其成本低、信息量大、传播范围广、速度快、无时间地域限制、形象生动、可双向交流、反馈迅速等特点显示出传统营销无法比拟的优越性。没学之前，总认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现其中的技巧并不亚于现实生活中的销售方案来得简单。在网络营销中，要想脱颖而出，就必须寻找新奇、创新的方案。两次的实训只是所学的一个简单运用，3个月的经历需要时间淀定为自己的经验，在以后的工作中要加强对网络知识的深入学习，为以后更加娴熟的应用打下坚实的基础。20xx时刻提醒：

一、做好本职工作

二、善于沟通交流，强于协助协调

三、精于技术知识与实际操作熟练

20xx年任重而道远，机遇与困难并存，目标与现实之差距，都要我们去面对，去迎接挑战。有这么一句名言“人的成长进步有五个毕经阶段：读万卷书、行万里路、与万人交、高人指路、自己开悟。”读书、交友、名师指点这都必须要靠自己去开悟和践行，即自己要把从书本上、朋友身上、名师身上感悟到的好理念，真正落实到自己的工作和生活当中去，并不断反省和总结自己，不断激励自己，不断挖掘自己的潜力，从而为自己所在的岗位作出新的更大的贡献。最后，愿大家拥有四心：感恩的心、惜缘的心、进取的心、平常的心。总之，这一年以来，我们有得也有失，有苦也有甜，但是不论欢笑或泪水，都将会是我们每个人在特别特弥足珍贵的珍藏。相信特别特的明天会更好!

**精选网络营销论文参考文献如何写三**

初次接触网络销售方案的时候，总是带着很多的问号去学习这门课程。

没学之前，总认为网络销售应该是一种很简单的销售渠道，随着对网络销售的认知，我才发现其中的技巧并不亚于现实生活中的销售方案来得简单。

随着互联网用户越来越多，网上销售也已经从新兴销售模式变成了常态市场销售渠道。并有越来越多的公司也意识到可以把互联网作为自己的补充营销渠道，甚至有转变成主要的销售渠道。

在慢慢地深入了解中发现，如今已将成为互联网时代，而网络营销不过是一个很平凡的销售方案了，在网络营销中，要想脱颖而出，就必须寻找新奇、创新的方案。

而现在的网络营销竞争决不输于线下的销售激烈。

所以，怎样才能让买家找到你的商店呢?这是一个至关重要的要素，试问，买家在网上购物，都找不到你的商城，又如何谈论销售呢?

而如何才能让客户找到你的网站呢?其中离不开关键词的选用和选择，懂得搜索引擎优化的人都知道，关键词选择是优化任何一个网站第一步必须要做的，选择关键词的重要原则之一就是尽量选择一些转化率较高，针对性较强的关键词，这就是所谓的长尾关键词。

网络营销的竞争力就是“创意”，无论是网络销售还是现实销售，营销都是争夺眼球和大脑的活动，而如何把握客户的眼球，这就是所说的“创意性”销售。

在网络营销中必要懂得推广自己的网站和产品，否则，即使你的产品质量再好，也只是徒劳，要想说服别人，必须得说服自己，首先推广者要对自己的产品或服务充满信任和热情。相信自己的产品是最好的，是最适合用户的，是能够给用户解决问题的，只有对自己的产品给予了肯定，才能写出说服别人的文案。

无论是线下销售还是网络销售，都有着它们的共同点，那就是“销售”，仔细观察，你会发现生活中有着很多值得借鉴的销售方案。但并不是照搬不误，而是有选择性的借鉴。

网络的真真假假，也是网络营销的一到坎，不过，既然是坎，当然也有跨越的方法。网络营销虽然多是文字的交流，但也一定要热情待人，诚实处世，真诚交流，才能获得客户的信任。

学习了这么久的网络销售方式，才真正体会到，原来网络营销并不是头脑所想的那样简易。

曾深刻地领悟过一句关于网络营销中的一句话：“网络营销高手必须在了解和精通其他人的经验及套路后推翻这些套路，使用别人从来没用过的方式推广网站，才能耳目一新，达到最好的效果。

**精选网络营销论文参考文献如何写四**

20xx年6月20日—20xx年2月20日

1、完成品牌网站建设（改版）。

2、完成对网站诊断、优化，增强网站用户体验、方便运营推广。

3、整合各种网络推广方法。结合社会热点、事件进行炒作，利用差异化的传播途径，避免与竞争对手正面冲突。持续加大网络宣传的覆盖面，增强品牌的正面形象，为企业战略方向提供支持。

4、控制网络推广费用，实现精准营销，增加网站非付费广告点击的比重。

5、完成品牌新闻报道超过25个行业网站以上的10篇，报道超过15个行业网站以上的8篇，社区论坛品牌贴子浏览量超过3万人的15篇，浏览量超过5千人的贴子35篇，流览量超过1千人的贴子100篇。

6、实现网站访问量达到40万人，行业论坛社区贴子浏览量120万人，品牌软文行业网站转载400余次。

7、安装网上监控代码，对网站流量等数据进行有效的监控、分析、优化。实现在行业谈季网站日均访问量大于800人，行业旺季网站日均访问量大于1200人，并对网络客户的转化率进行跟踪统计。

1、完成品牌网站制作（改版），整合相关内容并添加完毕。

2、对网站全面优化，重点针对搜索引擎优化（第一阶段），实现企业主要关键词搜索自然排名居于前列。

3、分析网民搜索习惯，针对付费搜索筛选适合我司不同阶段推广的关键词，并整合相关宣传推广内容。

4、配合企业年度战略方向，选取有影响力的品牌新闻网络宣传平台，并制定品牌软文内容年度性方案。

5、筛选出较有影响力的20个论坛社区平台，并对论坛贴子炒作制定年度性方案。

6、每周跟进付费广告、品牌新闻发布、攒写贴子并发布论坛社区等方式进行推广宣传。

7、整理收集潜在客户、竞争对手等信息，并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

8、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

9、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇，浏览人数10万人，品牌新闻报道40篇以上，实现alexa网综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于30%，网站转化率高于1%10。每月总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化建议方案。

1、重点针对搜索引擎进行网站优化（第二阶段），实现我司主要关键词居于搜索引擎前列。

2、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

3、针对公司十一促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。

4、调整、优化付费广告。

5、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

6、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

7、执行公司安排的其它事务。

8、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇，浏览人数10万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站alexa综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于25%，网站转化率高于1%。

9、月结、半年总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

2、针对公司元旦促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。

3、调整、优化付费广告宣传。

4、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

5、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

6、执行公司安排的其它临时性事务。

7、完成网站访问量8万人，论坛发贴200篇，浏览人数25万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站alexa综合排名在50万内，pr值升级为5，网站跳出率低于22%，网站转化率高于1%。

8、周结、月结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

2、调整、优化付费广告宣传。

3、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

4、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

5、执行公司安排的其它临时性事务。

6、完成对各竞争对手网络推广的比较、分析及总结。

7、完成网站访问量10万人，论坛发贴200篇，浏览人数25万人，品牌新闻报道120篇以上，实现网站alexa综合排名在30万内，pr值升级为4，网站跳出率低于20%，网站转化率高于1%。

9、月结、年结，并针对下一年度制定网络推广计划。

百度预计：1万元google预计：5000元搜索引擎关键词优化：中文站点优化3000元，阿里诚信通会员续费：2600元网站建设费用：4000元行业网vip会员费用：20xx元中文站国内双线路虚拟服务器空间费用：600元/年其它：总共预计：2.72万元

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！