

[深圳网站建设]建设网站的十二大的误区！

误区之一、仅仅停留在发布企业形象和产品信息上

许多公司在导入信息化过程，最早想到的就是把公司产品、业务简介、公司促销活动等信息贴在上。这样的做法充其量只是多个电子公告板而已，根本没有发挥网络的互动功能。由于传统产业经营者大多生性保守，因此对于主动出击的建议大多会瞻前顾后。其实，架设应由网络角度出发。换句话说，是否可以透过网络，在现有通路以外，提供一个企业与消费者之间直接接触与沟通的渠道，提供企业另一种销售模式机会。因此，传统产业要的网站，应该由营销主管角度优先思索。第二个角度就是从管理角度去思索，例如公司在全省拥有许多营业网点或分公司，各种网点之间的公文传递或资源分配是否可以透过网站，以提高经营绩效。

误区之二、在页面中塞满图片、Java程序、Flash、音乐等

其实就目前上网速度来看，网页如果加上太多的FLASH或FLAME，或挂上太多图片，势必影响传输速度，这样对普遍缺乏信心的客户而言，很容易就因为不愿耐心等待下载完毕，而选择中途跳开。如此一来，再漂亮的网页也不会有人看！依照我们的服务经验，愈来愈多客户选择实用网站，不愿选择太花哨的网站。因为实在没有耐心等待像SHOCKWAVE程序那么长的下载时间；另外一个干干净净、条理分明的网页比较容易阅读，客户可以在很短时间找到他要的信息，不必被太多视觉污染所干扰。所以企业的网页不需要太多美工，因为要看漂亮的图片，客户自然有合适网站可以上，不必浪费客户下载的时间与金钱。

如果你在经营自己的在线商务，你的网站最重要的任务就是销售你的产品或服务，其他任何脱离这个基本原则的东西都是垃圾。

如果你还不同意我的观点，请你先去看看任何前100名的网站吧。就拿网上最著名的Yahoo（雅虎）来说，你见到Yahoo的网站上有Java程序、插件，或者听到过音乐吗？用不着多解释了吧？

误区之三、很长时间都不更新一次

如果一个网站的资料一个月才更新一次，请问谁会有兴趣上这个网站？当然资料更新与维护需要成本，因为我们不是在做一个入口网站或专业网站，不需要每天更新；如果能做到每周更新或每两周更新，并在网站上注明更新时间或预告下次更新时间，将有助于告知客户何时可以上网来取得最新资讯。另外所谓活网站的“活”，也是指需具备与客户互动机制，例如邮件列表系统、留言板或客服系统等，当然不需样样功能都具备。必须针对网站的定位，选择适死机制；同时对于客户所提意见的处理，也需及时，不能让客户对网站失去信心！

误区之四、人家有什么我也要有的观念

许多企业老板常说你看我的竞争对手XXX的网站多棒，什么功能都有，网页又漂亮，赶快帮我搞个更漂亮的网站来跟他拼一拼！这样想法真是可悲，网站不是做起来好看的，也绝对不是在比谁的网站漂亮！真正关键在于你希望网站，能提供哪些实用的功能？只要做出来的网站能够满足当初设计构想，能帮助企业缩短作业流程的时间或提高工作效率，这就是一个有用的网站。尤其是如果你自己的想法一变再变，不管你的网站是委外制作或由公司IT人员自行建置，碰到这样的老板，这个网站想要成功的机会将微乎其微。

误区之五、不重视收集反馈信息，不依照反馈信息作出相应的调整

一些人往往忽略了很重要的一点，那就是网站前途是由网站的访问者决定的，让他们满意往往是你的首要任务。我就曾经有过这样的经验。初期，时常有读者抱怨页面中有乱码且中文折行有问题，后来经过研究，改变了页面的设定，基本上解决了这个问题，从而使我们的访问量更上一层楼。特别重要的一点是，如果我们没有积极地去寻求读者的反馈，我们可能永远也意识不到我们的失误。

所以说一定要重视访问者的反馈，因为那些将要购买你的产品或服务的客户就在这些访问者中间，只有了解他们的感受，才能使你获得成功。

误区之六、将宝贵的时间浪费在无益的工作上

对一名互联网市场人员来说，最宝贵的财产就是时间，有时候时间比金钱更重要。而时间又是很有限的资源，所以你必须分出轻重缓急。如果你不知道什么是重要的市场活动、什么不是，那你就是在浪费宝贵的时间。

有人将奉为法宝，甚至有人想只要在搜索结果中排到前10名，就能一夜成名。这只是个

神话罢了，别将你的宝贵时间浪费在那上面。

你应该特别注意的一件事情是尽量使你每天的工作尽可能自动化，包括履行订单。要想在网上取得成功，你还必须将你大部分时间花在做广告及做市场营销上面。

误区之七、不能高效率地管理电子邮件

你与客户及潜在客户之间的电子邮件交流既能让你成功，也能让你失败。你很难有机会单独与他们交流并给他们留下印象，抓住这种机会很重要。

我们每天都会收到人们发来的商务电子邮件，许多邮件写得就象10岁小孩的作品：错别字连篇，语法错误，格式混乱，难以阅读..... 每个人都会犯错误，所谓人无完人嘛，但这并不是你犯错误的借口。安装一个好的电子邮件软件，学会其使用方法，确保你的文字没有错别字、语法错误等。别忘了，这是你留给别人的第一印象。

误区之八、没有建立起很好的用户电子邮件组

这一点非常重要!!! 如果你没有通过电子邮件组与你的客户及潜在客户保持联系的话，你实际上是在把钞票当废纸扔。

人们只从他们知道并信任的人那里买东西，而向他们展示你很能干正是让人们信任你的最佳途径。维护好一个更新信息电子邮件组可以让你始终与受众保持联系。你可以通过它发送站点更新通知或新产品消息。你永远不用担心他们会忘记你，因为你的名字或品牌总在最前面。你甚至可以卖广告。但别忘了最重要的一点：你要建立起人们对你的信任并保持良好的用户关系。

误区之九、采用不适当的广告手段而毁掉你的名声

也许你听人说过，发送垃圾邮件是在网上做生意在好办法。但这是极大的一个误区。

如果你硬要亲自实践一下的话，可别怪我没警告过你。如果你能举出一个通过垃圾邮件赚到钱的例子，我可以给你举出10个通过正规途径赚得更多的例子。你完全没有必要发那些让人讨厌的垃圾邮件。

与发垃圾邮件类似的是向新闻讨论组或BBS发送与主题无关的广告。有那么多做在线广告的方式，为什么一定要用那些起反作用的方式呢？且不谈道德问题，这种行为根本谈不上什么商业感觉。

作为一名网上市场人员来说，你的名声是很重要的资产。而发送垃圾邮件是毁掉它的最快方法。如果你考虑的是长久之计，请不要使用垃圾邮件。

误区之十、忘记了营销是成功的关键

如果你不告诉别人，即使你的产品是世界上最好的，你也卖不出去。没有广告就没有潜在客户，没有潜在客户就无法销售，这看上去是最普通的常识，但也是最普遍的误区。

要想在生意上获得成功，你只需完成两件事。首先，你要开发出一个有利可图的商业模式。除非你的产品或服务被证明是有价值的并且你的销售方式可能使你获利，其它任何东西都是不成熟的。不要在无用的东西上浪费时间，试探是很重要的。当你建立起可靠的商业模式以后，你就应该将精力集中在推广方面。如果你每次的销售能赚10块钱的话，那你只需要找到10万个客户就能赚100万了。营销是商务的血液。

误区之十一、想不努力就能发财

这一条不限于互联网领域，而其危险性也是一样的。无论是网上还是网下，赚钱容易，但你必须要付出劳动。一个成功的商业模式不是一朝一夕就能形成的，它是你熬了多少个夜晚才完成的。如果有人说要教你一种无需努力就能赚钱的方法，赶快跑吧，越快越好。

想快速发财致富的心理在网上似乎特别流行。但事实是没有任何一个普通人能办到这点。跟随这种骗局的结果只是耽误真正的成功罢了。快点接受现实吧：世上没有免费的午餐！

我实在想不通为什么迅速发财的心理在互联网上会这么普遍，但我只知道一件事，那就是在网上赚钱没有秘密，只要努力一些，再加上一点坚韧不拔，几乎任何人都能成功。

误区之十二、不理解互联网的真正威力

互联网是一个交流工具，它就是为此而建的。你可以最大限度地利用它。它是有史以来最方便、最廉价的将商务信息传达到目标受众的方式。

你可以利用互联网的力量触及遍及全球的大量客户。你还可以为客户提供传统方式所无法比拟的客户服务。此外，你还可以利用互联网收集信息、研究竞争对手及与他人联络。

互联网是信息资源的宝藏，但你必须懂得如何去发现。学会使用查找任何你需要的资料，你的生产力会产生飞跃。这一条说起来容易做起来难，需要你在实践中不断学习、不断摸索。

简单地说，互联网让人们更有效地进行交流。做生意是与人打交道，互联网只是与他们交流的一个绝佳方式罢了。别躲在后面了，只要融入其中，你就能感受到世界变化的脉搏。

悠久是专业的深圳网站建设公司、深圳平面设计公司、深圳微信营销公司、深圳VI设计公司、深圳包装设计公司。提供网站建设、微信小程序/APP/软件开发、画册设计、包装设计、VI设计、标志设计等服务。
本文地址: <https://www.youjoys.cn/cn/news-n154.html>