

一个具有竞争优势的营销型网站如何制作

营销型网站有别于企业型网站，是以线上营销、订单成交转化为目的的网站性质，所以在制作营销型网站的过程中，网站的策划、设计、运营等方面都要全面考虑到位。今天，武汉网站制作专家捷讯技术为大家分享如何制作一个具有竞争优势的营销型网站。

一个好的营销型网站就像一个业务员一样，了解客户；善于说服之道；具有非常强的说服力；能抓住访客的注意力；能洞察用户的需求；能有效的传达自身的优势；能一一解除用户在决策时的心理障碍，并顺利促使目标客户留下销售线索或者直接下订单。更重要的是它24小时不知疲惫。

一、网站结构和产品展示

营销型企业网站制作的大目的在于促进企业产品销售，所以企业产品展示成了不可忽略的重要项目。建议中小企业自行拍摄产品相关画册图片，要具有真实性，否则会弄巧成拙，得不偿失，切忌！

二、合理发布更新资讯

有相当一部分的企业网站都会有企业新闻这个栏目，合理的运用企业信息能够增加企业信任度，而不合理运用会起到相反的效果。企业新闻的内容要经常更新，文章内容报道企业的一些动态，里面好配备图片，图文并茂更为企业网站增添活力，不要一看企业新闻竟是几年前的信息了。

三、用户体验重要

网站的访问者是用户，不少初级营销机构制作的网站不堪入目，仅仅是为了展示给搜索引擎，这种网站根本不是真正意义上的营销型企业网站！对于网络营销来说，企业网站的美观、易用等方面，都会对用户产生很大的影响。千万不可因为各种原因而伤害用户体验，包括搜索引擎追求的也是用户体验。企业营销型网站制作应该追求搜索优化和用户体验的佳结合点！

四、差异化营销突出优势

差异化营销核心思想是“细分市场，针对目标消费群进行定位，导入品牌树立企业形象”，这也是营销型网站的终目标。差异化营销是企业提升竞争优势的一种捷径，务必要突出自己的企业产品和其他企业产品的差异，在网站上“放大”差异，让客户记住你，告诉客户选择您产品的原因。

五、权威网站发布信息或链接

访问者为查询企业信任度经常会利用搜索引擎查看企业相关信息，比如企业的信誉口碑，以往交易情况和客户评价等。为增加企业信任度，可以寻找本地或者行业或大家都熟悉的权威网站上面发布信息或者建立链接，这样不但可以增加客户对企业的信任度，还能

对网站的搜索引擎排名有帮助。

六、加强用户沟通环节

流量变订单，高效沟通是关键。与客户沟通不畅是网络营销转化率偏低的重要原因，没有之一。笔者调查发现，目前中小企业开展网络营销，客户沟通环节是为薄弱的一项，严重制约了营销效果，成为流量转化率的瓶颈。建议企业网站使用QQ和400电话等，方便客户联系。

捷讯技术是一家专门从事互联网服务,武汉网站制作,武汉IDC,武汉微信营销和通信系统集成及电信增值业务的高科技互联网企业,业务咨询。热线：027-87498031。