

格力网络营销案例分析

• 汇报人：XXX

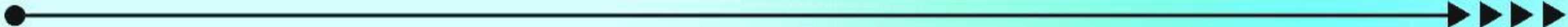
• 2024-01-19



CATALOGUE

目录

- 引言
- 格力网络营销策略
- 格力网络营销效果
- 格力网络营销案例的启示
- 结论





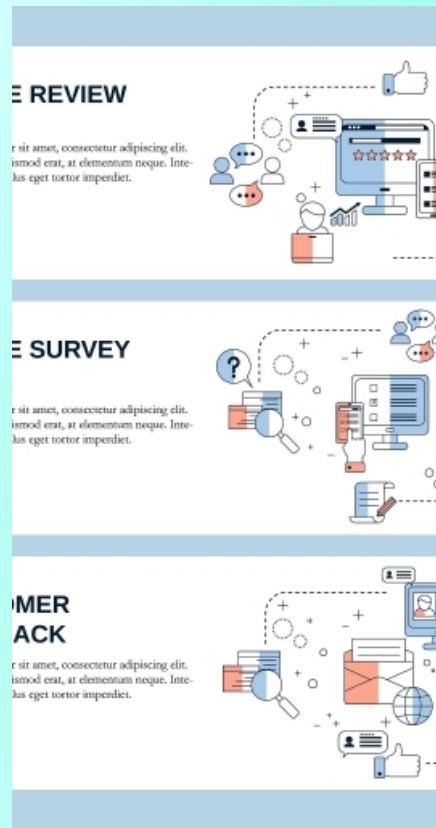
PART 01

引言





主题简介



01

格力是一家知名的家电品牌，其网络营销策略对于品牌推广和产品销售具有重要意义。



02

本案例分析将探讨格力的网络营销策略，包括其目标、策略、执行和效果等方面。



案例背景



随着互联网的普及和电子商务的发展，越来越多的消费者通过网络购买家电产品。

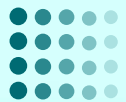
格力作为家电行业的领军企业，需要紧跟时代潮流，加强网络营销，以扩大品牌影响力和市场份额。



PART 02

格力网络营销策略





营销策略概述

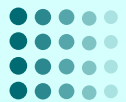


格力网络营销策略旨在通过互联网平台，提高品牌知名度和产品销量，促进企业可持续发展。

格力网络营销策略主要包括品牌推广、产品展示、在线销售、客户关系管理等方面。



格力网络营销策略的实施需要充分利用互联网的优势，结合企业自身特点，制定具体的营销计划和方案。



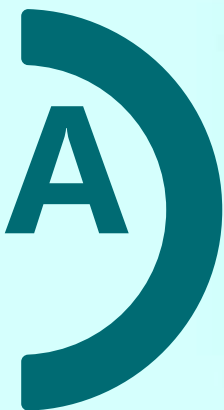
营销策略分析

产品展示

格力通过网络平台展示产品的特点、功能、优势等信息，吸引潜在客户的关注和购买意愿。

品牌推广

格力通过网络广告、社交媒体等渠道，提高品牌知名度和美誉度，树立企业形象。

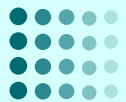


客户关系管理

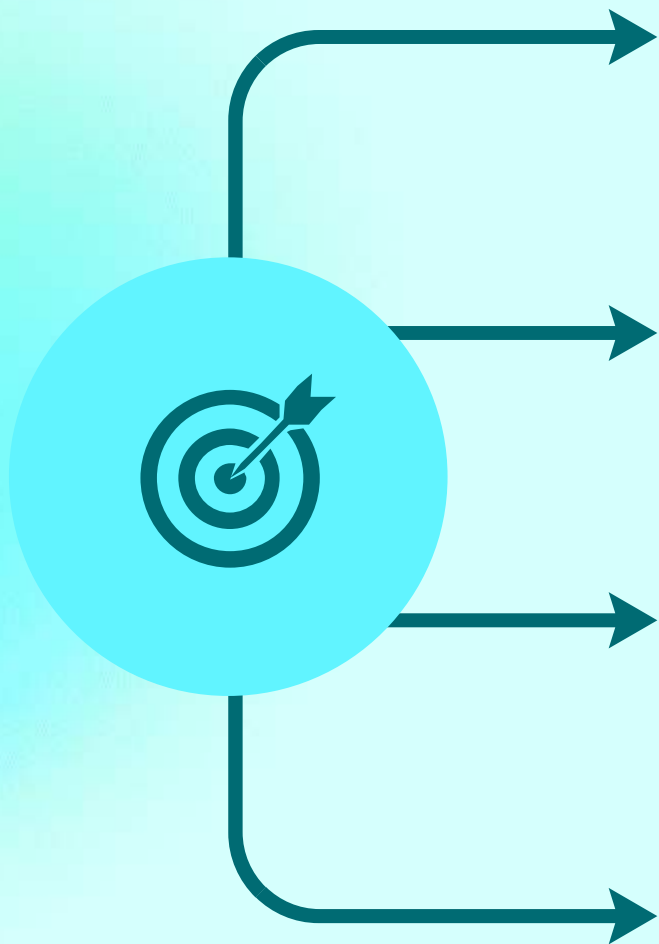
格力通过网络平台收集客户信息，建立客户数据库，提供个性化服务和营销方案，提高客户忠诚度和满意度。

在线销售

格力通过网络商城、电商平台等渠道，实现产品的在线销售，提高销售效率和客户满意度。



营销策略实施



建立专业团队

格力需要建立专业的网络营销团队，负责制定和实施网络营销计划和方案。

制定具体计划

根据企业自身特点和市场环境，制定具体的网络营销计划和方案，包括目标受众、营销渠道、预算等方面。

实施营销方案

按照计划实施网络营销活动，包括品牌推广、产品展示、在线销售、客户关系管理等方面的工作。

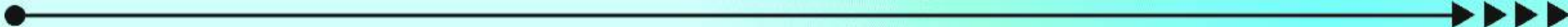
监测与调整

对网络营销活动进行监测和分析，及时调整方案和策略，以提高营销效果和效益。



PART 03

格力网络营销效果



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/18523223111011132>