

化工产品的网络营销分析

李瑞霖（中蓝晨光化工研究设计院有限公司，四川 成都 610041）

摘要：信息网络技术的出现促进了企业营销模式的发展和进步。在营销过程中，越来越多的企业开始关注网络营销的价值。化工企业作为市场经济的重要组成部分，也逐渐开始重视网络技术，因为网络技术对化工企业的生产、经营和市场营销的影响越来越大。由于信息网络技术的发展，企业的市场营销方式得到了快速的发展，化工产品的营销模式可以从线下转移到线上，电子商务平台就是一个明显的例子，在此过程中，很多都企业创造了极其丰厚的经营利润。但许多化工企业在化工产品的网络营销中仍然存在许多问题，需要引起关注和思考。鉴于此，本文将深入分析化工企业实施化工产品网络营销时存在的问题和有效的解决办法，希望对企业改善经营模式，提高经营业绩具有积极作用。

关键词：化工产品；网络；市场营销

0 引言

目前，化工市场竞争日趋激烈，许多化工企业为了更好地占领市场，开始注重营销方式的改善和转变，通过借鉴先进的营销手段，以此实现企业的利润增长。化工产品有很多销售方法，传统的市场营销方法主要侧重于营销人员去开发目标客户，然后与目标客户建立稳定的合作关系，通过这种方式来实现化工产品的销售。然而，随着化工产品市场的饱和和同行业竞争压力的增大，这种传统的营销方式所产生的经济效益正在下降，明显不能满足现阶段化工企业的发展需要。鉴于此，对化工企业的产品营销方式进行创新就显得尤为重要。互联网的不断发展为化工企业寻找新的营销方式提供了良好的机遇。化工企业可以通过网络实现产品的销售，这种营销方式突破了时间和空间的限制，使销售企业直接与客户建立一对一的网上关系，它还可以帮助客户更方便、更直观地了解化工产品的信息，从而满足客户的现实需求，因此，促进网络营销的发展是符合当前市场发展的要求的。

1 网络营销对化工企业发展的重要作用

1.1 有助于实现化工企业的效益增长

营销从根本上说是化工企业获取利润的重要方式。在新的时代发展中，传统的营销理论和方法已逐渐难以满足现代企业获取利润的现实需要，因此，网络技术在营销中的广泛应用，可以进一步扩大化工产品营销的深度和广度。例如，化工企业在销售化工产品时，需要尽可能早的对市场、意向客户、行业竞争者等进行综合有效的判断及考虑，以至于能够快速的制定的相应的营销策略。从某种程

度来说，事前的判断和考虑对化工企业化工产品营销能否成功起着关键性的作用。伴随着信息网络技术在化工产品营销中的广泛应用，就可以极大的提高影响销售的各种数据的收集速度，也可以形成完善的影响因素指标分析，从而为化工企业营销方案的制定和实施提供更准确的数据依据。另外，在当今网络时代，人们的消费模式也在日益更新，如果我们继续坚持使用传统的产品营销模式，不仅不能满足消费者的需求，还会落后于其它竞争对手，最终被时代所淘汰。因此，在网络时代的社会背景下，化工企业要想不断的扩大自己的市场份额，提高自身的商品采购量，就需要在营销模式方面下手，企业若想获得更多的经济效益，就必须积极努力的发展网络营销技术。

1.2 提高化工企业产品的市场竞争能力

在市场经济的不断发展中，所有的企业都在积极努力的寻找获得市场竞争优势的有效途径。赢得市场的重要因素是赢得人心，只有赢得人心才能赢得世界，这是一条不变的真理。在变换莫测的市场因素中，只有一个因素是不变的，那就是消费者。没有消费者的企业就没有的商业价值，所以消费者作为个人才是市场的核心，是市场的主导者。从某种程度上说，在化工市场竞争中，哪家企业在销售中更容易俘获消费者的心，那么这家企业就可能在激烈的市场竞争中占据主导地位。因此说，在市场营销中能够赢得消费者的心对企业来说是非常重要的。随着网络信息时代的发展，化工领域的消费者的采购模式也较以前有了很大的改变。因此，化工企业要想达到客户的期望，满足客户的需求，就

要使营销策略随着客户消费习惯的不断变化而变化,只有这样才能与时俱进,与客户的消费心理相契合,进而获得更好的营销成果。在网络时代的背景下,越来越多的消费者在线上利用网上购物来满足自己的消费需求,而化工企业的消费也在不断的打破传统的采购模式利用网络来采购自己需要的化工产品。所以说,如果化工企业在产品营销过程中仍然习惯于使用线下的营销方法,那么将难以达到预期的销售效果;如果化工企业也能通过网络营销来开展产品销售,这就与现阶段化工消费者的消费习惯相契合,从而实现经济利润的增长。网络营销还有另一个优势,那就是可以帮助化工企业节省运营成本,使企业总成本在原来的基础上大幅度降低,从而实现经济利润的增长。因此,网络营销方法不仅可以获得良好的营销回报,还可以节省企业的经营成本,这对于企业来说实在是一种获取利润的有效途径。

1.3 可以帮助客户更好地了解企业、了解产品

与传统的线下营销相比,网络营销最大的优势在于它可以突破时间和空间的限制,可以全天候、无障碍地进行产品营销,这是传统的营销模式不可比拟的。过去化工企业进行化工产品营销时,主要是线下销售,采用的营销工具也很有限,主要是电视及广播。在这个信息技术飞速发展的时代,社会节奏加快,电视及广播的受众人数在不断下降,影响力也在不断下降,因此这些营销方式在现代就显得不是很有效。另外,线下销售也需要投入大量的销售成本,这种营销方式在成本竞争方面就显然不经济,收到的效果也是有限的。通过网络营销,不仅可以节省人力成本,打破时间和空间的限制,而且它可以使企业更方便的和目标客户对接,帮助客户更好更快速地了解企业、了解产品,使销售行为变得更加简单和容易。

2 化工企业网络营销过程中存在的问题

2.1 化工企业的销售意识滞后。

网络时代的到来促进了社会的快速发展,也悄悄地改变了人们的消费观念,为了节省时间,越来越多的人开始通过网上购物来满足他们的日常需求。网络经济对实体经济的冲击和影响是显而易见的,但是许多化工企业仍然没有意识到这些变化,在化工产品的营销方面,仍然坚持传统的营销策略。虽然这些营销策略中的一些营销方法在今天仍然适用,但是很多方式带来的经济收益已经大打折扣,例如在实施这些战略价值不高的营销策略时,

化工企业必须付出一定的成本,所以就导致了高成本低收益的问题。针对降低销售成本的问题,网络市场营销却有很多可见的优势,销售企业可以不再租用场地,而是通过网络平台让消费者在最短的时间内了解化工产品,这就节省了许多中间环节,性价比较高。虽然网络销售有如此多的优势,但许多化工企业在化工产品的营销中,却没有把握这一点。

2.2 网络市场营销人才匮乏

化工企业要搞好化工产品的网络市场营销,离不开优秀的管理和专业的营销人才。如果营销人员的能力和水平不高,那么制定再详细的网络市场营销战略也难以满足市场和客户的需求,在战略实施过程中,其执行力也会大大降低。因此,在销售体系构建的过程中有必要确保化工企业营销队伍的先进性和综合性。然而,这种综合性网络市场营销人才数量在我国相对较少,与传统营销模式相比,网络市场营销要求营销人员具有较强的发散性思维能力,只有在发散性思维的基础上,他们才能更好的提出化工产品营销策略;另外也要求营销人员在一定程度上能够灵活使用网络技术,只有具备较高的网络应用能力,才能充分的应对销售过程中出现的各种硬件问题,以上原因都使得对营销人员的要求更加全面。在实际业务中,许多化工企业的营销人员思想过于传统和保守,在销售意识上不愿意进行改造和更新,仍然保持原有的营销方式,这就难以适应网络市场营销的要求。另外,化工企业在营销人才培养方面也显得投入不足,许多化工企业更没有及时向营销人员传递网络市场营销思想,也没有进行网络技能的培训,所以就导致传统的营销人员不能适应新的发展要求。

2.3 化工企业网络营销方法缺少多样性

网络市场营销的概念非常广泛,涉及的方法也很多样,途径更多更广。化工企业进行网络市场营销时,不仅需要分析自身化工产品的市场需求和目标客户,也要选择适当的网络市场营销方案。然而许多化工企业在化工产品网络市场营销中并没有这样操作,例如,许多化工企业在进行化工产品网络市场营销时没有事先进行全面的分析,而是盲目跟风,选择了一种或几种网络市场营销方式,但往往选择的方式并不适合该企业化工产品的营销模式。同时,一些化工企业也缺乏网络市场营销的创新精神。由于互联网营销媒体就是借助互联网和数字媒体,通过这两种媒体可以使销售途径有更多的

可能性,在发展之初只有电子商务平台进行网络市场营销,而现在逐渐有了更多的社交软件可以进行网络市场营销,直播网络市场营销的方式也正方兴未艾,新的网络市场营销模式不断发展的,旧有的网络市场营销的价值创造能力正在逐渐下降,这就要求化工企业不仅要发展现有的网络市场营销手段,而且要提高自身网络市场营销创新能力,开拓新的营销渠道。

3 针对目前化工产品网络市场营销存在问题的解决策略

3.1 建立网络市场营销思维与方法

在网络经济发展的背景下,消费者的消费观念在不断变化,化工企业不能再坚持传统的营销模式,而是需要不断的向网络市场营销的方向发展,只有这样才能符合当前市场发展的需要,满足客户的消费需求。化工产品在营销过程中,要求化工企业逐步树立起新的网络市场营销理念和意识,这种营销观念的确立是需要一定的时间的,因为在转型过程中,化工企业的营销体系、营销人员的办公方式等都需要改变,所以必然要经历一个过程,但即便艰难,化工企业要想在新的发展时期实现利润的不断增长,业绩的不断突破,就必须坚持网络市场营销的发展路线。当前形势下,伴随着网络市场营销方式的日趋成熟,给化工企业提供了巨大的发展机遇,化工企业要充分考虑其自身的实际情况及产品的自有特点,选择适合企业的网络市场营销方式,就一定能实现经济效益的不断增长。

3.2 不断提高化工企业市场营销队伍的能力和水平

在网络市场营销的要求下,化工企业的营销团队需要具备更专业的销售能力。网络市场营销模式不同于传统的市场营销模式,营销方法发生了极大的变化。传统的营销人员所拥有的特长已经不能满足网络市场营销的需求,因此销售队伍必须要完成转型。第一,化工企业要搞好化工产品网络市场营销的发展,这不仅要培养营销人员的网络思维,而且要培养营销人员使用网络技术的能力,所以说化工企业在培养营销人才时,必须做到全面和综合。另外,针对网络市场营销带来的挑战,化工企业的产品营销人员要积极转变思维,增强经验,否则将很难满足企业的实际要求,这不仅不利于自己的工作,也会限制自己未来的发展,因此营销人员在日常工作中要加强学习,不断提高自己的业务水平和业务能力。

3.3 紧跟时代发展要求,选择先进的网络市场营销方法

网络市场营销是当前营销方式中最有效的手段之一,化工企业实施网络市场营销符合企业发展和发展的需要。目前,网络市场营销方式多种多样,但并非每一种网络市场营销方式都适合化工企业,因此化工企业在开展网络市场营销前必须进行有效的分析并且要进行合理的筛选和尝试。由于化工企业的化工产品具有特殊性,其主要消费对象通常不是独立的个体,而是大型的公司或者企业,因此,像微信朋友圈、微博等社交软件在线营销方式就不适合化工企业,如果化工企业采用这种网络市场营销方式,最终销售效果可能不尽理想。但鉴于化工企业的产品特点,电子商务平台的网络市场营销模式更加符合化工企业的销售需求,因为电子商务平台是强大的,它的购物人群不仅仅是独立的消费者,还有企业和团体组织,这种方式就能保证客户群体更为广泛。化工企业可以通过在线平台参加一些大型化学品的展销活动和视频会议,这些活动和会议都会有一定的宣传效果,以此来增加客户对化工行业及产品的了解。

3.4 兼顾线下营销,使线下营销与网络营销相结合

在大力推进网络市场营销发展的同时,化工企业也不能忽视传统的线下的营销方式,因为线下营销在当今时代仍然具有很强的竞争力和较多的受众群体,因此,化工企业应该坚持线下营销和网络市场营销相结合的发展模式,从而降低化工企业选择单一营销方式的风险。事实上,基于对当前化工行业发展的分析,线下营销仍然适用于化工产品的销售,虽然网络市场营销确实有很多优势,但是放弃一种营销方式仍是不科学的,只有两者兼顾,才是化工企业最好的选择。

参考文献

- [1] 穆小红.浅谈化工产品的网络市场营销[J].中小企业管理与科技(下旬刊),2010(09).
- [2] 栗晓东.浅析化工企业产品市场营销对策研究[J].智富时代,2018(02).
- [3] 孙志平.化工产品市场营销存在的问题及发展战略——评《化工市场营销实务》[J].材料保护,2020(06).

作者简介:

李瑞霖(1983-),男,汉族,四川德阳人,本科,经济师,研究方向:市场营销。