一、公司品牌策略

首先，公司的产品必须确定自己的品牌，然后推广公司自己的产品品牌，如果是知名企业，可以快速宣传其线下品牌，通过互联网快速树立自己的品牌形象， 通过自己的网站来提升公司整体而言，网站的建设是基于企业产品的品牌建设，因此网络品牌的价值可能高于网络直接获得的收益。 公司建立品牌时，必须采取一系列的促销措施，以达到客户对公司的认可和认可。

二、公司产品策略

使用互联网营销方法的企业必须首先澄清其公司销售的产品或服务项目，确定哪些群体是消费者，并寻找具有目的的消费群体。 产品的选择非常重要。 产品的选择决定了网络营销的必要性。 消费群体。 选择好的产品可以通过在线营销获得更大的利润。

三、产品价格策略

价格是每个消费者最关心的问题。以最低的价格购买最优质的产品或服务是每个消费者最大的希望。网络营销价格策略是成本和价格之间的直接对话。由于互联网上的信息是开放的，消费者可以很容易地找出他们想要购买的产品的价格。如果一家公司想要赢得价格，就必须注意强调自己的产品性能价格。以及同行业竞争对手的产品特点，及时调整不同时期的不同价格。

如果完全有可能在自己品牌的推广阶段以低价吸引消费者，并且在满足自己的成本的基础上以最好的质量满足消费者，市场将以这种方式被占领。品牌推广达到一定阶段时，建立自动调价系统降低成本，根据成本市场需求变化情况及竞争对手报价及时适时调整。

四、促销策略

网上推广与传统营销模式不同。 它没有人员推广或直销促销。 它采用大量的在线广告作为软件营销模式来达到促销效果。 这种方法的最大优点是可以节省大量的人力和财务费用。

通过在线广告效应，可以在互联网的不同角落挖掘潜在客户。 通过这种方式，它已经与非竞争对手达成了合作联盟，扩大了产品消费级别。 在大多数情况下，网络营销对促进线下销售非常有价值，并且避免了现实生活中的定型促销。

五、产品渠道策略

网络营销渠道必须从消费者的角度出发。 为吸引消费者购买，应及时在公司网站上发布促销信息，新产品信息，公司动态，并开放多种支付方式，方便消费者购买建议，以便消费者选择。 在网站上设置人工客户服务。 为了吸引消费者关注网络中的产品，有可能扩展公司的产品。 例如，在网站的建设中，可以及时建立在线商店，增加销售渠道。

六、顾客服务策略

网络营销与传统营销模式的区别在于其独特的互动模式。 根据公司产品的特点，网络营销可以根据具体的目标客户和独特的企业文化加强互动，节约开支，传统营销模式的营销模式单一。

七、网页策略

互联网营销建立在互联网上，所以企业可以选择拥有更多优势网站来建立自己的网站，然后专门进行维护管理，这样可以节省传统营销的很多广告费用，搜索引擎也会关注搜索率网站。 就学位而言，这比广告好。

八、SNS营销策略

现在SNS社交网站很多很受欢迎，所以我认为SNS营销仍然可以尝试。 SNS营销策略的优势在于能够找到准确的目标用户，而且客户群相对固定而且庞大。 SNS社交网站拥有庞大的用户基础，高粘度和快速传播。通过朋友和同学之间的关系建立的社交圈可以形成一个巨大的口碑宣传。  
SNS社交网络可以采用以下三种方式进行SNS营销:

1. 建立你自己的公共主页。公众主页可以扩大影响力，也可以通过用户之间的口碑沟通吸引更多的用户，增加用户的粘性，成为粉丝朋友，关注其动态，培养深厚的客户群。
2. 投放广告。由于SNS社交网站的用户众多，您可以使用此功能在其上放置广告。最重要的是，大部分上述用户是电子商务的主力，并可能成为企业的下一个客户。
3. 植入游戏。这种方法更先进。它适用于有能力开发游戏软件应用程序的公司。通过嵌入游戏，公司的产品和广告也附加到应用程序游戏中，让用户在玩游戏时能够了解公司的产品。让用户一步步了解游戏中的产品最终达到网络营销的目标。