

学校编码: 10384

分类号 _____ 密级 _____

学号: X2009156304

UDC _____

厦门大学

硕士学位论文

东方益学教育集团互联网营销策略研究

Research on Internet Marketing Strategy of Dong Fang Yi
Xue Education Group

周双军

指导教师姓名: 唐炎钊 教授

专业名称: 工商管理 (EMBA)

论文提交日期: 2014 年 月

论文答辩日期: 2014 年 月

学位授予日期: 2014 年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2014 年 月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其他个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

- () 1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，
于 年 月 日解密，解密后适用上述授权。
- () 2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

摘要

随着我国社会不断进步和教育体制改革的不断推进，教育培训行业市场也在发生着翻天覆地的变化。培训行业的市场竞争越来越激烈。培训业的主体愈发呈现出多元化的发展态势。教育培训行业由于其自身具有的特殊性，在当前互联网的迅速发展和普及过程中，新颖的网络营销方式逐渐在培训企业和单位的市场营销过程中起到越来越重要的作用。传统的一些营销理念和模式对于当前瞬息万变的市场环境越来越不适用。对于大多数的教育培训企业来讲，网络营销对于企业的核心竞争力具有更加重要的影响作用。作者意图通过对东方益学教育集团网络营销理念、策略、模式的深入分析和研究，探讨互联网营销的新方法、新理念，以期为我国当前的教育培训企业的营销方式转型提供一些建议和指导。

本文首先介绍了互联网营销在课题研究和理论发展上的概况，之后通过对传统营销方式和互联网营销模式的对比分析，探讨互联网营销的重要性和意义；通过分析我国教育培训行业的营销现状以及互联网营销方式的运用情况，揭示当前我国培训行业营销方式转型的迫切性。文章通过对东方益学教育集团的互联网营销环境分析和营销策略、模式的研究，分析东方益学教育集团在互联网营销上所具备的优势、劣势。以目标市场和竞争性市场两方面的营销策略作为对东方益学教育集团营销策略的研究重点，对其网络营销方案进行探讨，分析其网络营销优点和不足。本研究采用的主要方式是理论研究讨论和市场调研相结合，采用多中心、全方面的权威数据和报告，提供了相对可靠的数据依据，并利用 SWOT 分析的研究方法对该教育集团的网络营销策略、方案进行探讨，以期对教育培训行业的互联网营销情况作出准确的描述和判断。

在当前互联网应用日渐深入、广泛的前提下，教育培训行业的互联网营销具有很大的重要性。本课题研究中通过认真细致的总结互联网营销的理念创新、模式转变、营销手段改进等方面，以及结合东方益学的成功案例对互联网营销进行分析，对整个教育培训行业营销模式的发展和转变有重要的指导意义。能够为教育培训机构采用网络营销提供一些借鉴。因此，本课题的研究具有相当的理论研究意义和现实意义。

关键词：互联网营销；教育培训；东方益学

Abstracts

With the rapid development of the society and the reform in the education system, education training market has become far more different than ever. In China, the competition in this particular field is becoming rather fierce. The host of this industry is becoming more and more diversal along with the changes in society. With the popularization of the Internet and rapid development of the technology, the traditional marketing strategies in education training industry can not satisfy the needs of the changing markets due to its own particular characteristics. Internet marketing Scheme is becoming more and more important as a new marketing strategy in many education training departments. Internet marketing strategy has become a competitive core among groups in this industry. Therefore, the author aims to provide suggestions to companies in this industry in the reform of marketing strategy through analyzing the network marketing strategies of Dong Fang Yi Xue education training group.

In the order of writing, this paper introduces the Internet marketing on the aspects of research and development of this theory through analysing traditional marketing and Internet marketing model comparatively. By discussing the significance of the Internet marketing and the marketing status quo of education training industry in China, this article reveals the urgency in the transformation of marketing mode in this industry in China. Based on the research of DFYX education training group in the aspects of its Internet marketing environment and strategy, the author discuss advantages and disadvantages of this company in Internet marketing.

We focus on the target market and competitive market to analysis the Internet marketing strategy of this company. This study combines the discussion in theory and research of actual market and adopts multi centre research and authoritative statistics to support the analysis. We use SWOT analysis method to analysis the education group's network marketing strategy and scheme in order to achieve full description and judgment on the Internet marketing situation in education training industry.

With the development of use of the Internet, Internet application in the marketing mode in education training industry has much more importance than ever. This research summarizes the idea innovation, the mode of Internet marketing, marketing improvement, etc. through careful analysis to provide guidelines for the marketing transformation in this industry. Therefore, this research has considerable significance both on theoretical research and practical application.

Keywords: Internet marketing, education training, Dong Fang Yi Xue education group, marketing strategy

目 录

第一章 绪论	1
第一节 研究背景及依据	1
一、研究背景	1
二、研究依据	2
第二节 国内外研究现状	3
一、国外研究现状	3
二、国内研究现状	4
第三节 研究目的、意义	5
一、研究目的	5
二、研究意义	5
第四节 研究方法、技术路线及结构安排	6
一、研究方法	6
二、技术路线	7
三、论文结构安排	8
第二章 互联网营销与传统营销相关理论概述	10
第一节 传统营销的相关理论概述	10
传统营销模式	10
第二节 互联网营销的相关理论概述	11
一、互联网营销的定义概述	11
二、互联网营销模式	11
三、互联网营销的特点	13
四、互联网营销产生和发展的基础	14
第三节 互联网营销与传统营销的比较	15
一、传统营销模式的优势与不足	15
二、互联网营销模式的优势与不足	16
第四节 互联网营销的创新	18
一、互联网营销在营销理念上的创新	18
三、互联网营销在营销手段上的创新	20

第三章 我国教育培训行业互联网营销现状分析	22
第一节 我国教育培训行业现状	22
第二节 我国互联网营销的现状	23
一、互联网营销市场发展潜力巨大	23
二、搜索、电商、视频持续保持高速增长，网络媒体市场结构发生变化	23
第三节 教育培训行业互联网营销现状及原因分析	24
一、我国教育培训行业互联网营销存在的问题	24
二、产生问题的原因分析	24
第四章 东方益学教育集团互联网营销策略分析	26
第一节 东方益学教育集团概况	26
第二节 东方益学教育集团互联网营销环境分析	26
一、经济环境	26
二、政治法律环境	27
三、社会文化环境	28
四、市场环境分析	29
第三节 东方益学教育集团互联网营销运行模式概述	31
一、资源提供商	32
二、服务商	32
三、渠道商	32
四、客户	33
第四节 东方益学教育集团互联网营销的优劣势分析	33
一、东方益学教育集团互联网营销优势分析	34
二、东方益学教育集团互联网营销劣势分析	34
三、东方益学教育集团互联网营销发展机遇与挑战分析	35
第五章 东方益学教育集团互联网营销方案及实施	37
第一节 东方益学教育集团的目标市场分析	37
一、东方益学教育集团互联网营销市场受众分析	37
二、东方益学教育集团互联网营销市场目标与定位	37
第二节 竞争性市场策略分析	38
一、目标群体调查	38
二、竞争对手调查	38

三、自身特点分析.....	39
第三节 东方益学教育集团互联网营销策略选择分析	39
一、产品策略.....	39
二、互联网营销推广策略	39
第四节 东方益学教育集团互联网营销实施方案	40
一、网站基本要素.....	40
二、网站基本功能.....	40
三、微博及微信营销推广方案	41
第五节 东方益学教育集团互联网营销的改进和完善	41
一、加强各种数据的流量统计分析.....	41
二、建立综合报告.....	43
三、加强互联网营销人员培训	43
第六节 推进教育培训行业互联网营销的整体建议	43
一、教育培训机构营销理念和模式的转变.....	43
二、健全互联网营销效果评估机制.....	44
三、整合新老营销模式，优势互补.....	44
四、加大网络营销专业人才培养力度.....	44
第六章 结论与展望	46
第一节 结论及启示	46
一、研究结论.....	46
二、应用建议.....	46
第二节 未来展望	47
参考文献.....	48
致谢.....	50

CONTENTS

Chapter One Introduction.....	1
1.1 Research Background and Reason.....	1
1.1.1 Research Background.....	1
1.1.2 Research Reason.....	2
1.2 Research Status at Home and Abroad.....	3
1.2.1 Research Abroad.....	3
1.2.2 Research at Home.....	4
1.3 Purpose and Significance of the Study.....	5
1.3.1 Purpose of the Study.....	5
1.3.2 Significance of the Study.....	5
1.4 Research Method, Technical Route and Organization of the Thesis.....	6
1.4.1 Research Method.....	6
1.4.2 Technical Route.....	6
1.4.3 Organization of the Thesis.....	8
Chapter Two Theoretical Overview of E-Marketing and Traditional Marketing	10
2.1 Theoretical Overview of Traditional Marketing.....	10
2.1.1 Traditional Marketing Modes.....	10
2.2 Theoretical Overview of E-Marketing.....	11
2.2.1 Overview of E-Marketing.....	11
2.2.2 E-Marketing Modes.....	11
2.2.3 Characters of E-Marketing.....	13
2.2.4 Basis of Production and Development of E-Marketing.....	14
2.3 Comparison of E-Marketing and Traditional Marketing.....	15
2.3.1 Advantages and Limitations of Traditional Marketing.....	15
2.3.2 Advantages and Limitations of E-Marketing.....	16
2.4 Innovations of E-Marketing.....	18
2.4.1 Innovations of Marketing Idea.....	18

2.4.2 Innovations of Marketing Methods.....	20
Chapter Three E-Marketing Status Analysis of Training and Education Industry in China.....	22
3.1 Status of Training and Education Industry in China.....	22
3.2 Status of E-Marketing in China.....	23
3.2.1 E-Marketing Enjoy Huge Potential for Development.....	23
3.2.2 Searching, E-Business and Video maintaining High Speed of Development, Changing the Market Structure of Network Media...23	
3.3 Status of Training and Education Industry and Reason Analysis.....	24
3.3.1 Problems of E-Marketing of Training and Education Industry in China 24	
3.3.2 Reason Analysis of the Problems.....	24
Chapter Four Strategic Analysis of E-Marketing for DFYX Education Group	26
4.1 Brief Introduction to DFYX Education Group.....	26
4.2 Environmental Analysis of E-Marketing for DFYX Education Group.....	26
4.2.1 Economic Environment.....	26
4.2.2 Political and Legal Environment.....	27
4.2.3 Sociocultural Environment.....	28
4.2.4 Analysis of Marketing Circumstances.....	29
4.3 Operation mode Overview of E-Marketing for DFYX Education Group...31	
4.3.1 Providers of resources.....	32
4.3.2 service providers.....	32
4.3.3 distributors.....	32
4.3.4 clients.....	33
4.4 Advantages and Limitations Analysis of E-Marketing for DFYX Education Group.....	33
4.4.1 Advantages Analysis of E-Marketing for DFYX Education Group..34	
4.4.2 Limitations Analysis of E-Marketing for DFYX Education Group..34	
4.4.3 opportunity andy challenge of E-Marketing for DFYX Education	

Group.....	35
Chapter Five Schemes and Execution of DFYX Education Group's E-Marketing.....	37
5.1 Analysis of Targeted market for DFYX Education Group.....	37
5.1.1 Analysis of Receiver market of DFYX Education Group's E-Marketing	37
5.1.2 The Marketing Objectives and Market Positioning of DFYX Education Group's	37
5.2 Competitive Marketing Strategy.....	38
5.2.1 Survey of target Groups.....	38
5.2.2 Survey of Competitors.....	38
5.2.3 Analysis of Own Characteristics.....	39
5.3 Strategy Selection Analysis of DFYX Education Group's E-Marketing....	39
5.3.1 Product Strategy.....	39
5.3.2 Promotion Strategy of E-Marketing.....	39
5.4 Implementation Plan of DFYX Education Group's E-Marketing.....	40
5.4.1 Basic Elements of Our Website.....	40
5.4.2 Basic Functions of Our Website.....	40
5.4.3 Microblog and Wechat Marketing Promotion Plan.....	41
5.5 The Improvement and Refining of DFYX Education Group's E-Marketing.	41
5.5.1 Strength the statistical Analysis of Various Data.....	41
5.5.2 Establish Consolated Report.....	43
5.5.3 Strength the Staff Training of E-Marketing.....	43
5.6 Suggestion for Advancing E-Marketing of Training and Education Industry	43
5.6.1 changing idea & mode of marketing.....	43
5.6.2 Intensifying skills to evaluate result of E-marketing.....	44
5.6.3 Integrate the old and new mode of marketing.....	44
5.6.4 Strength the Staff Training of E-Marketing.....	44
Chapter Six Conclusion and Prospection.....	46

6.1 Conclusion and Enlightenment.....	46
6.1.1 conclusion of Research.....	46
6.1.2 Suggestion to use E-marketing.....	46
6.2 Propection.....	47
Bibliography.....	48
Acknowledgments.....	50

厦门大学博硕士学位论文摘要库

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

廈門大學博碩士論文摘要庫