

网络营销知识：数字化商业时代的市场营销 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E7_BD_91_E7_BB_9C_E8_90_A5_E9_c40_170406.htm

21世纪将是一个以网络计算为核心的信息时代，数字化、信息化与网络化将是世纪的时代特征。信息技术革命与信息化建设正在使资本经济转变为信息经济、网络经济和知识经济，强烈地影响着国际贸易和企业营销环境，并将迅速改变传统的市场营销组合、经贸交易方式乃至整个经济的面貌。伴随着信息技术革命，一个互联的、全球的、数字化的商业时代正在来临！

一、数字化、信息化、网络化带来的机会

数字化商业时代的到来使人们对数字式信息的获取、操纵、传输和使用越来越重视。数字计算技术和网络信息技术的大规模普及一直在改变着企业与企业之间和企业与消费者之间的关系，改写着企业与消费者的行为准则，极大地促进了电子商务、网络营销、电子货币及电子金融市场的高速发展。数字化、信息化、网络化必将对企业营销产生深刻的影响。数字化商业时代的到来，使经济生活中的生产、交换、分配、消费等经济活动，以及生产者、消费金融机构和政府职能部门等主体经济行为，都同信息网络密切相关。人们不仅要从网络上获取大量的经济信息，而且许多交易行为和清算与支付都直接在信息网络上进行。数字化、信息化、网络化加快了全球经济一体化的进程并衍生出虚拟化经济现象。同时，还使得企业组织微型化、经济活动整合化、企业组织结构扁平化、管理结构内中间层次作用弱化、经济活动适时化、消费者与生产者之间界限模糊化。当今世界经济全球化的根本动力来源于数字计算技

术与信息网络技术的飞速发展。连接世界各国的信息网络使全球形成了紧密的统一大市场，经济活动的国内与国外的界限变得模糊起来，货物、服务、资本、劳力、信息等可以迅速、灵活地在世界范围内流动。这不仅使贸易方式发生了变化，而且对企业组织方式也产生了重大影响。企业的触角已经伸向全球各个国家和地区。经济活动的数字化和网络化，使其突破了传统的活动空间，进入到媒体世界，产生了虚拟化经济现象，出现了种种虚拟经济实体，如虚拟商店、虚拟市场、虚拟银行、虚拟公司、虚拟的研究中心等。这些虚拟的经济主体可以没有店铺、厂房、办公大楼等固定资产，而只有计算机、网址、数据库和软件系统。伴随着数字化商业时代的到来，计算机和网上服务技术正在使商业信息的迅速传递以几何级数的速度增长。借助于因特网，任何一个商人只要轻轻点击鼠标都可以与一个拥有无数潜在用户的惊人的市场联系在一起。网络是消费市场上有史以来最大的新市场，为每个企业或个人提供了最稳妥与最便捷的赚钱商机。那么，数字化、信息化、网络化给企业营销带来了哪些变化呢？首先，通过网上营销可以降低营销成本。借助于因特网，企业可以将产品目录、公司简介和产品规格说明书等信息都储存在网络上，供顾客随时查看。这样做可以省下一笔印刷、包装、存储和运输费用，所有的营销材料都可以直接在网上更新，无须送回印刷厂修改。顾客通过因特网自行操作获取信息，更无须有关人员去做邮寄工作。通过网络营销方式向顾客提供更多营销信息的成本最低，有时几乎为零。其次，通过网上营销既可省时，又可减少营销环节，借助于因特网，企业可随时更新顾客所需信息并和顾客快速交换信息，

使企业可以在市场中快人一步，迅速传递出信息。网上营销是一种一对一的销售方式，企业通过数据库和互动式交流一次向一位顾客提供尽可能多的产品及相应服务，缩短了生产厂商与消费者之间的距离，弱化了中间商的作用，简化了营销环节。再次，因特网上的信息随时可用。因特网上信息的流动不受限制，网络资源大家共享，并且通过网络提供的信息服务不受时空限制，一天24小时，一年365天，从不间断。顾客可以在任何时间上网查询他所需要的信息。再其次，网上营销所提供的信息量大且具有互经营管理的功能。在因特网中，存在大量的信息，企业和顾客通过因特网所得到和传递的信息数量与精确度，远远超过其它媒体。同时，又由于因特网具有互动功能，企业还可以通过网络鼓励顾客参与产品决策，让顾客选择颜色、款式、包装、运输方式等，并自行下定单。在定制、销售产品的过程中，为满足顾客的特殊要求，让他们参与越多，售出产品的机会就越大。由于它的互动性，使网上营销最受渴求信息的顾客和分析型顾客的青睞，因为它能够快速及时地提供给顾客各种所需资料，为顾客决定购买提供帮助。最后，通过网上营销可以即时联通国际市场，减少市场壁垒，提供平等机会。因特网创造了一个即时全球社区。它消除了国际贸易中的时间和地域障碍。同时，因特网是一个无法比拟的平等世界，在网上做生意，宗教信仰、性别，甚至公司规模和经济实力的差别都显得不很重要，这为广大中小企业开拓市场、参与竞争提供了契机。总之，数字化商业时代的到来为现代企业营销带来了新的机遇。它增加了互动性，而减少了成本；增大了顾客的选择余地，减少了营销对书面文件的依赖；增加了产品和的信息价

值，减少了企业在国际市场上开创或拓展业务的障碍；它彻底改变了我们对市场营销所持有的某些旧观念和采用的某些传统做法。二、数字化商业时代的市场营销同传统营销相比，借助于因特网实现的电子商务、网络营销等确有许多长处，但它们不会也不可能取代传统的营销方式，而只会对当今的营销组合有所增减。它不会取代广告、直销和面对面销售等传统方式，而是沿着新方向加以延伸和拓展，用新的方式使买卖双方共同受益。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com