

网络营销知识：网络营销竞争优势(1) 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_170427.htm (一) 成本费用控制

开展网络营销给企业带来的最直接的竞争优势是企业成本费用的控制。网络营销采取的是新的营销管理模式，它通过Internet改造传统的企业营销管理组织结构与运作模式，并通过整合其它相关业务部门如生产部门、采购部门，实现企业成本费用最大限度的控制。利用Internet开展网络营销可以从两个方面控制企业费用（有关互联网对企业成本影响将在网络营销定价策略中详细全面地分析）。

1、降低营销及相关业务管理成本费用

互联网通过开放的统一标准将不同类型的计算机都连接在一起，可以实现最大限度的计算机资源和信息共享，同时还可以实现远程的信息交流和沟通，这一切都是互联网技术发展和使用的结果。许多企业已经将互联网应用到企业管理中来，并且取得了很大经济效益，利用互联网降低管理中的交通、通讯、人工、财务、办公室租金等成本费用，可最大限度提高管理效益。许多在网上创办的企业也正是因为网上企业的管理成本比较低廉，才有可能独自创业和寻求发展机会。

首先，利用互联网可以降低交通和通讯费用。对于一些业务涉及到全球的公司，业务人员和管理人员必须与各地业务相关者保持密切联系，许多跨国公司的总裁有1/3时间是在飞机上度过的，因为他们必须不停在世界各地进行周游以了解业务进展情况。现在利用互联网则可以很好解决这些问题，通过网上低廉的沟通工具如E-mail、网上电话、网上会议等方式就可以进行沟通，根据统计，互联网出

现后可减少企业在传统交通和通讯中费用的30%左右，这一比例还可以增加。对于小公司而言，互联网更是给他们长了一个“翅膀”，不出家门就可以将业务在网上任意拓展。其次，降低人工费用。由于通过互联网，传统管理过程许多由人处理的业务，现在都可以通过计算机和互联网自动完成。如，美国的Dell公司，最开始的直销是通过电话和邮寄实行直销，后来通过互联网进行直销，由用户通过互联网在计算机帮助下自动选择和下订单，带来的效益是非常明显的，不但用户在网上可以自如选择，Dell也无须雇佣大量的电话服务员来接受用户的电话订单，而且避免电话订单中许多无法明确的因素，大大提高了效率同时降低大量人工费用。因此，将互联网用于企业管理，不仅是提高工作效率，还要注意利用它减少工作中不必要的人员，减少人为因素造成损失。第三，降低企业财务费用。借助互联网实现企业管理的信息化、网络化，可以大大降低企业对一般员工、固定资产的投入和日常运转费用的开支，企业可以节省大量资金和费用，因此企业财务费用需求大大减少。正因为利用互联网，可以用很少资金进行创业发展，因此当今年代是英雄辈出的时代，只要你有好的“点子”和少量的资金就可以开始创业发展，当然到一定时候还是需要风险资金的介入帮助发展，但好的开始是成功的一半。第四，降低办公室租金。通过互联网商业企业可以实现无店铺经营，工业企业可以实现无厂房经营。如前面介绍的Amazon的网上书店就是典型例子，由于业务是通过网上来完成的，它无须在繁华地段租用昂贵的办公场所。目前，借助互联网许多企业都把办公室从城市繁华中心搬到安定的郊区，既避免市区的拥挤交通，又可以在环境幽

雅的低廉费用环境下工作，真是一举两得。对于生产性企业，通过互联网可以将其产品发包给其他的企业生产，如美国Compaq公司的电脑90%都不是它自己生产，而是将其发包给制造企业进行生产，Compaq公司提供技术、软件和品牌，然后将产品直接发给用户，因此互联网可以实现全球性生产合作，“虚拟”生产不再“虚”了。

2、降低销售成本费用

马克思曾经将销售描写成“惊险一跳”，可见销售对企业来说的重要性，因此许多企业不惜花费巨额费用投入销售环节，也导致许多企业对销售成本不堪重负。销售成本主要有销售人员费用、运输费用、销售管理费用、广告等促销费用等。互联网出现给企业带来了新的销售模式和管理方式，如网上直销（网上订货）和网上促销等新的销售模式大大降低了销售成本。首先，利用网上直销（网上订货）降低销售渠道费用。互联网的信息交换可以跨越时间和空间限制，能以低廉费用实现任何地点任何时间的一对一交流。借助互联网进行直销，一方面可以将其服务市场拓展到全球，另一方面借助互联网用户可以自由访问企业站点，查询产品信息和直接进行订购。企业借助自动的网上订货系统，可以自如组织生产和配送产品，同时提高销售效率，减少对销售人员的需求。根据分析统计，在未来三年内，信息类企业的产品销售60%将通过网上订货完成。其次，利用网上促销的高效性来降低促销费用。互联网作为第四类媒体，具有传统媒体无法具有的交互性和多媒体性，可以实现实时传送声音、图象和文字信息，同时可以直接为信息发布方和接收方架设沟通桥梁。如网上广告比同样效果的电视、报纸广告低廉，而且可以将广告直接转换为交易，吸引消费者通过广告直接产生

购买行为。第三，降低销售管理费用。利用互联网进行网上直销，可以实现订货、结算和送货的自动化管理，减少管理人员需求，提高销售管理效率。如Amazon的销售管理部门其实只是一些信息处理员，主要进行产品信息目录维护。

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