

网络营销是一个最好的贸易渠道 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/207/2021_2022__E7_BD_91_E7_BB_9C_E8_90_A5_E9_c40_207072.htm 网上会展在各地渐盛行，越来越多的企业也开始选择网络营销这种全新的营销方式。对此，专家又是怎么看的呢？就这方面问题，本报记者采访了中国科学院的吕本富教授。记者：您如何看待网络营销？吕本富：网络营销带来企业营销的革命性变化。网络营销有着传统营销不可比拟的优势，特别是对于中小企业。传统的依靠三五个人背包上门推销，很多大单位，门你都进不了。而在互联网上却没有这个门面之分，也没有地域之分。像西门子公司80周年庆典，需要几百棵圣诞树，泉州一家乡镇企业在互联网看到这则消息，通过网络联系，6天就提供了其所需有的圣诞树，现在西门子每年的圣诞树都从泉州这家企业订购。如果没有互联网，这家乡镇企业要想和西门子直接做生意，这种可能性是很小的。特别对于那些从事国际贸易的企业来说，网络营销是他们最好的贸易通道。网络营销对于企业营销最大特点还在于它营销成本的低廉。用最少的钱创造最大的市场，是每个企业都渴望的。作为一种经济且实惠的营销手段，网络刚好满足了企业的这种需要。互联网时代，企业营销不再是传统形态下的点对点的链条状或者面对面的片状，而是透过互联网以三维的方式，以几何方式传播。利用互联网进行网络营销与传统的营销手段相比成本低十倍以上。记者：您对于当前中国电子商务的整体环境是怎么看的？吕本富：这两年，我国的电子商务发展还是比较快的，但是相对国外，我们的电子商务整体水平还是非常低。

虽然每次互联网报告都在显示着我国网民数高速增长，但是其中发展最快、最好的还是短信、网游等娱乐产业，电子商务应用还比较少。如去年我国外贸出口顺差又达1000多亿美元，但是这其中大部分还是依靠传统商业模式，电子商务还只是占很少的一部分，按我的观点来来说，像这种国际贸易，电子商务的比率至少需要达到10%-20%。电子商务的发展速度和我国经济的发展还不是很匹配。 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