

电子商务案例：哪些产品适合网上营销 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_250319.htm 对于网络营销的适用产品问题，不同的国家有不同的答案，不同的人士有不同的见解，但对于在网络上赢得销路还是有一些基本的共识。

电脑软硬件产品：这是因为：首先，网络用户大多数是电脑发烧友，对于这类信息最为热衷，再加上电脑产品的升级换代快，使得这一市场有着永不衰退的增长点。其次，电脑软件通过网络传输是非常便利的，可以采用使用或免费赠送等方法引起消费者的兴趣，在使用软件的网上试用版后，就可决定是否购买整个软件了。

知识含量高的产品：比如：书籍，音像制品等，典型的例子是亚马逊（Amazon）书店，它的生意非常红火。音像制品可以借助网络的多媒体特性，将产品的优点淋漓尽致地表现出来，更可以使用免费下载部分产品的方法增加顾客对产品的了解和兴趣。

创意独特的新产品（"炒新"）：利用互连网沟通的广泛性、便利性、创意独特的的新产品的别致之处可以更主动地向更多的人展示。满足了那些品位独特、需求特殊的顾客的"先睹为快"的心理。

纪念物等有特殊收藏价值的商品（"炒旧"）：在网络上，可使这类商品为大众所共识，世界各地的人都能有幸在网上一睹其"芳容"，这无形中增加了许多商机，通过网上淘金收获的机会肯定大得多。

服务等无形产品：这类产品包括：旅馆预订、鲜花预订、文艺演出票的订购、旅游线路的挑选、储蓄业务和各类咨询服务等等。借助于网络，这类服务显得更加方便、快捷、有效，也更加人性化。当你休假想出门走走时，为你

提供多套线路方案，甚至请你自己设计旅游路线，并在电脑屏幕上为你展现一路的民俗风情，使你如身临其境，你一定会感觉这一趟不虚此行。 一般性产品：不要认为一般性产品是网络营销的禁区。事实上，大多数产品都可以在网上进行销售前期环节的营销活动。例如可以利用网络扩大品牌的宣传，增强品牌的认识、建立品牌忠诚等等。由此可见，如果从狭义上说，网络营销的产品有其使用范围。但如果将网络营销看成是整个网络体系的一部分，那么，由于它能对整个营销体系的良好运作起推动作用，所以，在大多数产品和服务领域都能发挥巨大的功能 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