

电子商务与个人门户的结合 PDF转换可能丢失图片或格式,
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/284/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_284082.htm 今天又看到YAHOO又进入了旅游搜索服务的领域,感觉到,这是极大的创新,极大的市场扩张.细分市场固然重要,但企业要达到大的规模,就要占领多个细分市场. 互联网行业就是靠服务来赚钱.而服务最重要趋势是个性化.依照客户个性化差异定制服务!今后的门户可能会被个性化的个人门户所代替! 顾客打开浏览器,首先映入眼帘的是自己感兴趣的咨询内容.而不是只有时政新闻,因此门户网站就因为主大这些客户,失去了很多的市场.大型的门户定会像个人门户转型! 顾客看到的东西是自己想看的东西,年轻人,喜欢看的是娱乐,游戏,音乐,运动,数码,购物方面询息!只能利用个性化需求推荐服务!各个行业人所关注的咨询不一样的,希望今后门户继续努力,能够打造最适合消费者胃口的门户. 让IT工作者,看到IT方面的咨询,时装设计看到时装设计方面的咨询.汽车爱好者看到汽车爱好者方面等等(也希望精通互联网行业资深技术人事,能共同探讨这种技术实施的可能性) 谈到电子商务,我觉得,电商服务,要从源头开始,帮助顾客,打造一套完整的理财规划.根据这个规模,帮助顾客实现自己的消费理想! 比如顾客,今年规划,想装修,就要为顾客定制一套关于家装方面的咨询,让顾客了解家装常识,为顾客推荐家装设计公司,设计完成后.让顾客了解家装的产品品牌,性能等,提供足够的咨询,让消费者理智的选购.为顾客推荐促销价格信息,推荐品牌产品质量评测.让顾客实实在在信任电商的服务,从而享受电商的进一步服务! 电商的事业就要从门户做起,这个门户不是

单纯的购物,也不是单纯的资讯,是资讯与购物相结合的网站!因为顾客的购买欲是要建立在对产品真实了解的基础上.如果没有这方面的资讯,顾客就无法判断自己得购物选择是否上当受骗!消费规划,是理财规划的一部分,是根据消费者的收入来制定的。为他打造良好的消费规划,让它物超所值。让消费者购买的东西是真正想要的东西!这方面电商是要下点功夫。要做出消费者最满意的消费规划。根据消费者消费规划,打造消费资讯,让消费者了解后,才进行,推荐购买服务!比如有些消费者,欲要在一年某段时间或节假日需要到某个地方旅游,根据在这之前,给消费者提供旅游资讯(当地风土人情),等消费者选择具体地点后,推荐所去的旅行团,或推荐自助旅游,提供所去,交通服务讯息,住宿服务讯息。消费者如果购买汽车方面规划,就推荐各种车型公正评测,提供购车的全方面信息!就写到这里,有人喜欢的话,就再发挥发挥!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