

电子商务网络营销:2万美金“抢”来的奶酪 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/471/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_471609.htm 曾几何时，毛绒去除器、刮胡刀等还是属于高利润产品，自电动刮胡刀进攻市场以后，以其便利和美观为诱惑，很快就成为了市场的“宠儿”，既然得宠，身价当然要高，一把双刀头的刮胡刀，以往至少要数百元。所以，依稀记得以前很多女孩子喜欢送男友刮胡刀当作礼物，可见珍贵态度外人不得评说。还有就是飞力浦刮胡刀的广告更是以尊贵、时尚、有品位有魅力人士不可或缺为主题而宣传的。所以，虽然笔者不甚熟悉刮胡刀个中具体的市场背景，所知道的也是皮毛或多少有点自我推测。但我们只要知道刮胡刀市场曾经是一个很大的“蛋糕”，很多人从中挖金子，这就可以了。至于很多女性用的毛绒去除器，那更是如此了，价格很不一般。可是，短短几年，市场变化如风起云涌，当年的厂家、后加近来的大量新的厂家把这块蛋糕越切越小、价格越压越低，消费者也是越来越精明，开始讲到的一把双刀头的刮胡刀，现在则只要一百多就可以买到双刀头或简便型。很多厂家开始苦恼，杯水之羹怎么养活企业？所以，要么抢的比别人多活下来，慢慢做大，要么被别人抢去，慢慢枯萎。要抢的比别人多，就要找“路子”，这是慈溪市鸿达实业有限公司给笔者的启示。慈溪市鸿达实业有限公司是家专业生产刮胡刀、毛绒去除器、充电手电灯的公司。几经周折，笔者终于见到了慈溪市鸿达实业有限公司的总经理张忠铨。慈溪市鸿达实业有限公司于2006年10月加入铭万“八方通宝”。加入后，收到过很多有效反

馈，还有人专门来视察企业、联系业务。有好几笔最后未谈成功都是因为价格谈不妥，甚是可惜。当笔者问张忠铨先生“八方通宝”反馈如何时，张先生很高兴的说：“八方通宝真的很不错，效果很好。我加入八方通宝比较晚，要是早点是八方通宝会员，效果就更好了。”于是笔者又问他通过八方通宝成交的例子，张先生说：“有好几笔要是价格能谈妥，那例子就多了。目前已经成交的有一笔2万美金的生意。当时客户从网上找到我们公司后，我们公司生产的毛绒去除器和刮胡刀很符合他的要求。于是他email联系我，我就回复他，关于价格还有其他一些事宜都慢慢越谈越细。这样email联系了一段时间，他来我工厂参观，设备、质量都很满意，后来就下了2800美金的预付款，我们就开始生产、验货等等，这笔生意就谈下来了。”“慈溪市鸿达实业有限公司1995年成立后，抓住发展的好时机，迅速发展成当地比较大的企业。企业大了，管理就难，所以公司在管理上也颇下了一番苦功，包括员工素质、产品质量、设备更新等。与管理相呼应的是公司的规模和发展方向。现在的市场竞争白日化，抢市场找新商机摸门路，样样不可缺，市场变化日新月异，没几年工夫，就有一大批私企在慈溪扎根落户壮大，仅一个小地方如此，就更不用说全国、全球了。慈溪市鸿达实业有限公司凭着实力和创新经营“鸿达”品牌，生产的毛绒去除器和刮胡刀也讲究精美、实用又合成本，吸客户订货，但在新客户资源上却捉襟见肘。所以，我们希望改变原先的客户端路子，那种只靠外贸公司下订单替客户销售的路子已经不能满足公司的发展了，在网络找客户的想法也就慢慢形成并实现。查看自10月加入八方通宝以来，接收到的效果很不错，相

信以后会更好。” 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