

“细节”决定电子商务的命运 电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/516/2021_2022__E2_80_9C_E7_BB_86_E8_8A_82_E2_c40_516197.htm 全球性的经济危机已是不争的事实，美国也面临着诸多挑战，中国在一定程度上也受到了影响。寒冬中许多企业以批量裁员、缩减广告投入、收缩战线等方式来抵御刺骨的寒风。如果大家留心观察的话，寒冬中反其道而行之的企业也比比皆是，传统企业转型开拓电子商务市场，直接导致电子商务成为寒冬中一支充满活力的力量。然而，对于绝大多数传统企业而言，他们并不十分清楚如何通过互联网赢得客户、赢得市场、获取可观的利润。目前大多数开展电子商务的企业以在线广告的方式使网店获取流量、客户，有些在一定程度上获得了成功，其实他们只是按照一定转化率来获取利润罢了。这类企业的理念是多投广告、覆盖尽可能多的人群，而收入也会随之获得增长。但是他们都有一个共同的死穴，一旦资金链紧张、广告投放下降、转化率下降，企业则将面临巨大的挑战与危机，例如之前的PPG。事实证明靠巨额广告投入所带来的流量与客户，对企业的影响并不如想象中的那么可靠，而巨额广告费用的投入必定会成为企业无法摆脱的包袱。在经济危机的残酷现实中，部分企业在逐渐的缩减广告的投放，他们始终深信不疑的广告制胜理念此时此刻一定会将其一步步带进万劫不复的深渊。所以，如何低成本、高效率的运作则成为了时下企业生存的关键。优化渠道，注重用户体验 如今，用户生活在互联网、产品目录、商店体验等多重信息叠加的世界中。据相关权威机构在线对网友消费行为的调查显示：数码

、服装、日用品、化妆品等数十种商品进行在线销售，绝大部分用户已经接受，淘宝的成功充分证明这一点，同时也证明了网购的魅力。而网购过程中所涉及到的支付环节，一直以来都是大家所关心的。传统的操作方式是以网银支付、并借助第三方中转最终形成一个完整的支付。这样无形中形成了一定的门槛，将部分用户拒之门外。最近ShopEx新推出的4.8.1版本中推出了“非银行卡支付”功能，直接降低了支付门槛，帮助网商扩大了用户范围。以后凡通过ShopEx新版网店系统进行支付的用户即可使用各种预付费卡进行线上线下的全方位服务，例如：联华OK卡、赢点通卡、手机储值卡等。

百考试题收集整理 重视网店的多重入口，优化系统平台

网店设计要考到多重入口的情况，每个入口都是一个机会，都应作为产品展示、推广的窗口。而用户来到你的网店，如何以最短的时间找到他所需要的产品信息，则是衡量网店好坏的标准。目前，大多数网店都以单一列表页、单一关键词搜索进行商品的查找。而当顾客需要查找网店里成千上万商品中的某一特定商品时，往往会出现搜索结果杂乱无章的现象。因此，如何做到精准搜索则是许多网商关心的问题。同样是ShopEx，其在最新版的系统中针对此类情况，在搜索引擎功能上做出了重大调整，实现了多关键词的“组合搜索”。搜索结果更会将搜索关键词进行高亮显示，以提示用户当前获得的内容信息，这样可以直接帮助商家提高订单转化，帮助网商提升销售额。

分析消费习惯，做精准营销 成功的网商十分重视用户的行为，其中包括用户的喜好、购买周期、地区分布、支付方式、物流方式等。顾客首次造访应如何帮助他们挑选到合适的产品、如何针对老顾客将产品与顾客的

需求相匹配、如何为顾客提供最贴心最直接的服务，这些都是商家关心的问题。做到这些需要针对网店浏览者、注册会员在网店上的各种行为进行系统的分析，并针对用户行为对网店做出相应的调整、定期的开展促销活动、新品上线进行定向的推荐，在经过一段时间的坚持与不懈努力，用户忠诚度自然而然会获得提高，火热的销售场景则指日可待。企业在寒冬中选择了电子商务，如何使自己完好的度过寒冬还需要注意很多，以上这些也只是诸多细节中的一部分。企业如何做好电子商务，需要在实践中不断的探索，笔者深信电子商务的未来前景将会更加广阔，在漫长的寒冬中电子商务定会是一团炙热的火焰。F8F8" 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