

京东商城整合营销和传播策略分析电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/518/2021_2022__E4_BA_AC_E4_B8_9C_E5_95_86_E5_c40_518874.htm 国内B2C市场最大的3C产品购物网站之一：360buy京东商城，其2007年销售额已达3.5亿元。在2008年，京东商城计划达到10亿元的市场销售规模，在未来5年内，京东商城的目标是打造成为一家百亿规模的大型专业3C网购平台，数码家电类B2C电子商务已经具备了成熟的发展模式。国内B2C(Business To Customer)行业整体上正处在上升期，数码家电类产品的B2C在2008年可能成为电子商务的一个重要热点。据统计，目前中国3C市场的整体规模已达10000亿。整合营销传播在网站的发展中将发挥越来越大的作用，但整合营销传播的系统性、完整性，不能完整的执行将会影响企业的发展，现以整合传播营销的几个要素做一下分析：第一、广告。由于京东的营销模式决定了其在广告投放方面的特性，以网络营销配合户外广告扩大知名度提升企业品牌形象增加网站流量达到吸引客户购买之目的。如在塞班手机论坛等投放与产品相关的网络广告，可以说广告达到了有价值目标精准投放.但在户外广告的投放中京东只是简单的投放了部分公交车体户外广告，且广告内容不够清晰化，只是简单的提升了京东的知名度和形象，没有传达给客户明确的传播点使广告的部分价值丧失了意义。第二、促销。京东的促销对于企业的发展至关重要，京东做了很多的促销专场和夜黑风高的抢购，以及送代金券，对于商城暂时的销量提升确实起到了巨大作用，但在促销方面存在随意性、实效性，没有形成独特的主题促销行为，考|试/大只是简单

的做出国庆节专场等促销，促销方式单一不利于形成客户忠诚与习惯性消费.如配合节日做出相应的主题促销则能将促销行为发挥至极致，吸引客户形成习惯性消费，如在父亲节做父亲节专场促销、母亲节专场促销、学生专场促销，使客户形成习惯性消费达到促销与稳定客户忠诚的目的。第三、DM。京东目前没有在DM方面做出任何行动，可以说使商城整合营销传播中的严重缺失。在B2C领域同样成功的红孩子则将DM发挥至极致，以母婴用品在行业占优势地位的优势的成功点正在于红孩子采用DM目录直投和网络直销的营销方式获得了大量的客户，使红孩子获得巨大成功。考|试/大京东要做DM有先天的大量会员优势，又可以在定向的目标中实施大规模、高频率的DM客户覆盖，使之转化为直接的购买行为.京东DM传播的缺失使京东的销售形成阶段性的增长，不利于商城的长期销售增长与商城的品牌发展。第四、市场活动。市场活动是配合广告、促销等提高市场占有率的有效行为,如果活动创意突出,而且具有良好的执行性和操作性的市场活动策划案,无论对于企业的提升销售额、知名度,还是对于品牌的美誉度,都将起到积极的提高作用。市场活动策划针对于不同的企业情况和市场分析，都可以衍变出无数的形式，是整合营销传播中的一个重要组成部分。京东在此方面形式单一，只是简单的与广告、促销相互渗透，并没有形成品牌与商城特色相适合的市场活动。第五、公共关系。2007年京东商城宣布与支付宝、财付通正式达成战略合作，集成支付宝、财付通为在线支付渠道。考|试/大通过支付宝、财付通账户进行网上付款，更加便捷地完成购物环节，促进京东商城的用户量和销售量的大幅提升。神州数码京东商城的合作，使

京东商城实现供货渠道的正规化、集成化和专业化，也是对京东商城在B2C电子商务领域所表现出来的实力与未来发展潜力的认可。京东在新闻发布会、展会、论坛等相关组织的公共关系方面的未有动作，对于要提升京东的品牌形象来说迫在眉睫。

第六、网站。网站的内容化发展将是网站发展的大趋势，京东论坛的单一性与专业购物论坛相距甚远，没有形成完整的营销传播链，与网站论坛内容来带动流量的趋势有一定距离。京东获得风险投资后的发展使京东成为行业最具影响力的电子商务网站，但京东网络整合营销传播没有形成系统有效的传播策略，与绿森、红孩子等电子商务网站相比发展速度慢了很多。从网站的互动营销传播看还有许多未尽之处。

第七、总体。京东的市场整合营销传播还能符合目前的发展速度，虽然在广告方面如购买北京668路公交车体户外广告可以在北京站及国贸周边产生巨大的传播效应，但因其线路有接近50%路程使行驶在京通快速，且通向的通州终点人口密集程度与城区相比减少了许多，使传播力和影响力没有得到最大的发挥。

考试/大促销方面的“各项专场”促销、“月黑风高”等促销活动确实赚足了现有客户及潜在客户眼球，也提高了商城的部分销量，但对于一个要稳步扩展客户，实现稳定增长的京东来说还是要用战略的眼光来组织系统的整合营销传播，如针对大学生用户可以细分市场做出结合“DIY”节、“音乐节”赞助“校园个手大赛”等市场活动，扩大京东的知名度来挖掘潜在的市场。

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