

“ 网店 实体店 ” 的销售新模式电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/542/2021\\_2022\\_\\_E2\\_80\\_9C\\_E7\\_BD\\_91\\_E5\\_BA\\_97\\_\\_c40\\_542666.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/542/2021_2022__E2_80_9C_E7_BD_91_E5_BA_97__c40_542666.htm) 在经济不景气的状况下，低成本运营的网店模式受到了渠道的关注。但山西地处内陆城市，受网络覆盖面、消费观念和消费习惯等多方面因素的制约，渠道普遍认为单一的网店经营模式，在山西市场很难取得预期的业绩。“ 山西人做事总是要慢半拍，虽然，现在在太原一些年轻人已经有了这样的消费意识，但对产品，特别是大件贵重物品的网上销售，要得到消费者的认可还需要一段时间，但是，如果网店和实体店相结合，形成网上、网下的互动销售，将会进一步提升公司的销售业绩，会是一个不错的尝试。2009年，我们就打算再开一个网店，形成‘ 网店 实体店 ’ 的销售模式。” 一渠道商表示。也有渠道表示，在经济不景气而电脑城租金有很高的情况下，/百考试题/收集/增开实体店面成本和风险都会很高，而网店不仅极大的降低了实体店的经营成本，而且和现有的实体店相结合，反而会有不错的收益。此外，在市场不景气的状况，渠道资深人士认为，摆脱单一的产品和品牌束缚，采取“ 量贩式 ” 经营，借助产品的优势互补，形成很好的产品架构，尽可能覆盖广阔的消费群体，最大可能的捕捉销售机会，也是不错的经营模式。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](http://www.100test.com)