

电子商务综合辅导之网络营销的成功要素电子商务考试 PDF
转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao_ti2020/552/2021_2022__E7_94_B5_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/552/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_552038.htm)

5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_552038.htm Internet使企业营销组合策略更为有效。 1、在产品策略方面，Internet使企业对用户提供快捷的产品信息、技术服务，并检验企业由产品开发构思直至包装策略全部的产品设计过程。使企业生产出满足消费者需求的产品。 2、在价格策略方面，由于全球产品价格战日趋激烈，顾客对产品价格异常敏感。企业只有经过周密、细致的工作，才能制订出合理的价格，在商战中立于不败之地。在明确定价的目标市场、分析需求弹性、确定产品利润率、竞争跟踪、价格跟踪等方面，Internet可发挥其独特的作用。 3、在分销策略方面，Internet以减少中间环节，降低了中间费用的营销优势成为一种新兴的分销渠道。国外网上购物营业额不断上升，国内众多商家也开展此项业务，作为利用Internet开展营销的突破口。Internet在分销方面的作用，最容易给企业带来直接的效益。 4、在促销策略方面，Internet的交互性、信息传递快、质量高使促销活动更佳。因为促销活动就是通过传递有关信息，激发消费者购买欲望。Internet上的促销活动比传统的促销活动更为丰富多彩，更为吸引人。目前，网上成功的行业多不胜数，如计算机软硬件、图书、音乐CD、旅游、股票、房地产、汽车、拍卖、鲜花等等。概括地讲，成功的要素主要有如下几点： 1、购物方便。考试/大上网购物的网民们到底要什么？多数的案例表明，他们所寻找的，需要的是方便，而并不完全是更低的价格。服装零售商REI的网上销售目标是在任何时间、任何地点

提供任何产品。它的网上订单35%来自晚上10点到第二天早上7点，这个时候其他零售商店已经关门，电话接单也已停业。REI因此带来的网上销售收入每月以20%到30%增长，估计用不了多久，它的网上收入将超过商店的销售。方便是网上电子商务的优势。网上成功的企业只有20%是因技术而胜，而其他的是因为了解自己的客户。网上炒股赢家E*Trade深知股民的需求，让网上股民从家中或办公室中的计算机上在线买卖股票，而不需要经纪人。E*Trade即获600万利润，比一年前增长一倍。

2、极大的选择。仅仅是网上购物方便是不够的，网上成功的另一要素是选择。由于网上销售并不限于货架，往往是没有任何库存，因此网上商家可以提供比真实商店等多的商品。网上书店Amazon号称自己是全球最大的书店，其网上书目可达300万，这是任何一家书店都无法用货架摆出销售的。eToys是加州的一家玩具商，目前在网提供2200多种玩具。eToys准备不久将品种增加到4500种。这种多品种、大范围的产品销售策略可望为eToys今年创造1500万的收入。而多如牛毛的产品对客户的选购又带来负面影响，考试/大使人无从下手。因此，不少网上商家设立了产品或服务推荐栏目，引导客户购物，这种推荐栏目往往获得极高的成交率。

3、价廉。网上销售最成功的方法之一是以非常优惠的价格销售。网上低价销售的Web很成功，而另一方面，网上讨价还价的拍卖生意也极好。音乐产品网上销售商CDnow对最畅销的CD唱盘标价低于零售商的30%，而Amazon的书价则低于厂商标价的40%，尽管需要再附加考虑邮费。因此，要在网上进行电子商务，方便是基础，但方便并不够，还要让客户有尽可能多的选择和比较余地，在成

交之前，最终应有价格的吸引力。电子商务的最终目的不仅仅是节省资金和在线销售已有的产品，更为重要的是在省钱省时的同时，创造出新的价值。把买卖双方集结在网上，通过对客户提供可以信赖的服务，将是电子商务成功的核心点。电子商务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试模拟试题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