

电子商务营销：企业需产品导航来做媒电子商务考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/580/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_c40\\_580357.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/580/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_580357.htm)

在电子商务营销领域里，如果单独靠网站建设，进行商务活动，那么其营销结果会是很有限的，电子商务营销实际上更需要进行有针对性的传播策略，只有知道了电子商务对于交易市场能带来什么样的利益关系，知道了生产者对于成本在电子商务中的理解，知道了生产者以及消费者在进行交易时给自己带来的便利与激动，知道了怎样的方式由意向性的沟通到电子商务完成双向或是多向性的交流沟通，才能让更多的消费者成为企业在交易平台上真正的忠诚顾客。中国名甫营销专家顾问团曾做过这样一个调研，他们跑遍了全国约二十省市自治区的各种展销会议，发现有89%的企业或是个人几乎无法回答或是回答得非常初级。这个问题是这样的：你们企业现在是否介入到电子商务的营销中去了呢？回答最多的是：我们有网站，占到52%。接下去有的企业回答：什么是电子商务？第三个回答较多的是：这电子商务也能销售产品？企业回答的第一个问题，我们企业有网站，难道有网站就能说明企业已经进入到电子商务行列中去了？错了，网站如果没有达到互动，那么消费者看完后关掉网页就算完事，企业就靠一天十多个点击率，算是向全世界说明企业已经进入了网络时代？而建立网站的目的与功能，就是能够通过这样的电子商务窗口，让更多的消费者进入到企业的这个平台里来，通过沟通，达成互动并交易，给企业带来的不仅仅是沟通，而是无数的财富机会，这才是企业所要的真正目的。作为国内首家进

入B2B搜索引擎领域的一呼百应公司，其快速崛起就是立足于现今企业对电子商务营销所能带来的巨大利润的忽视。通过为企业找商机这样一种创新模式，让企业的网络平台，不仅仅是让消费者单纯去了解企业的文化及产品介绍，而是作为一个交易媒介，为需要与供求之间搭桥，通过筛选，对供需关系进行最优配置，达到营销最大利润化。随着一呼百应升级平台--"产品导航"的推出应用，"为企业找商机"已不再是一句空洞无物的口号。产品导航更多的是为商贸用户提供专业垂直、精准的产品信息导航，即产品的供求信息、产品生产供应商信息和产品相关上下游供应采购商信息的垂直精准导航信息。平台为企业提供最新，最切合实际的供求信息，让企业的电子商务营销变得简单有效，也正是这种全新的电子商务创新模式，企业进行网上产品推广，提升产品销售业绩变得得心应手。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)