

B2C网络营销应注重的细节电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/603/2021_2022_B2C_E7_BD_91_E7_BB_9C_E8_c40_603093.htm 随着互联网的兴起，网络营销在商业运营中已经显得尤为重要，每一个企业都在想怎样利用网络把自己的产品推广出去。第一代的企业建站已经普及到一定层次的中小企业。利用搜索引擎竞价的方式已经遭到了众多从业者的诟病。购买B2B电子商务网站的会员，自建B2C电子商务销售平台等各种方式已经被各个企业逐渐所熟知。到底哪种方式才能取得理想的销售效果呢？答案是：没有好的，只有对的。根据企业产品的不同，消费群体的不同采取什么样的网络营销方式才能取得良好的效果。要靠实践去考证。我们先看一下，目前在网络上如日中天的B2C衬衫直销，第一个先吃螃蟹的企业PPG把B2C模式演绎的淋漓尽致，也在市场上取得了不俗的成绩。但依靠平面广告和网络广告支撑的销售量决定了它的销售成本会过高。目前在B2C衬衫市场上这位曾经的B2C衬衫老大已经退居二线了。考试/大这充分反应了一句互联网的名言最早做的不一定是成功的。在PPG取得成功的同时，已经有一大批衬衫企业和互联网老兵在盯着这块新兴的蛋糕。传统服装企业报喜鸟在互联网老兵田键带领下气势汹汹的杀入B2C衬衫市场。并且依靠对互联网的了解取得不俗的成绩。另一个B2C衬衫品牌VANCL在陈年的策划下，最近风头正劲，隐隐已经占据了B2C衬衫市场新起的第一把交椅。通过不断的创新，淘汰，每一个行业都会剩下一些排名比较靠前的公司，他们是靠什么在激烈的市场竞争中胜出的呢？在这里不得不说一下细节。B2C电

子商务营销，先依靠广告聚集网站大量的人气，但人气怎样转换为销售量呢？细节的注重不得不说是成功的法宝。在网络购物流程来看，第一步当然是通过广告或者各种渠道进入到企业的B2C直销平台，这时企业的网页美观度。怎么能够找到自己心仪的产品，从便捷角度来看，第一要理解企业产品的定位，即产品的消费人群是哪一个群体，一定要对这一群体做深入的研究，对他们的消费水平，消费习惯等因素的把握成为网络销售成功的不二法宝。很多人选择网络购物的动机在于以下几点：第一便捷，考试/大如送货上门，货到付款等，第二价格，网络购物起码要比线下购物要便宜30%以上。第三是体验，在企业的销售平台上能够充分体验产品的特性。如果能够满足以上三点，那么这个B2C购物平台就达到了网民基本的网购要求，在达到这个要求的同时细节就成为各个不同网站提高销量的第一手段。让网民心情愉越的购买产品，除了利用传统的节日促销、返利促销等手段之外。更要注重就是细节，即购物过程流畅，不管是最能够在最短的时间内看到自己关注的产品，还是支付方式的选择，再一个就是物流的快捷。这些都是影响网络购物的重要环节。最近BONO推出一种个性化双份货物选择其一服务方式，在笔者看来是一种另一角色度的创新，在同业者都没有做到的前提下，率先提出这种服务模式，笔者认为对市场的发展是具有积极作用的。在用户订购产品的时候，快递会给用户送来两种不同的产品让用户选择，目前，这在网上购物史上是绝无仅有的。这不仅对品牌发展的莫大的作用。对行业的发展也有推动作用。而且在用户线上体验的同时更加增进了线下体验。其实这么做并不会给产品销售的成本增加

太大的压力，但于对于B2C企业的广告投入，这种方式取得投入产出比，不是增加这一点物流成本所能比拟的。花最少的钱，获得营销效果的最大化，这是每一个企业都追求的效果。但怎么达到这样的效果，不得不支从细节方面出发。考试/大大家都做B2C直销平台，框架、产品质量都不会差得太远。要脱颖而出就需要看到别人所没有看到的，这就需要在细节上下功夫。从细节做起，不仅能够增加网站粘性，促进产品销售，更可以在行业激烈的竞争中鹤立鸡群，从而用最短的时间做到市场的前列。互联网就是快鱼吃慢鱼的市场，虽不说细节决定成败，但如果抹杀细节的话，就很难在市场立足了。编辑推荐：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 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