

指导:企业开展电子商务七点措施(1) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E6_8C_87_E5_AF_BC__E4_BC_81_c40_61785.htm 随着电子商务的日趋成熟，越来越多的企业也深刻地认识到：要在竞争日益强烈的国际市场中持续发展并立于不败之地，开展电子商务是企业最好选择和必由之路。当然，企业要开展电子商务，仅仅靠建立一个网站进行产品推广和宣传是远远不够的。那么，企业如何在电子商务的实战中获得成功呢？下面是来自电子商务最前线的实战经验：

一、物美价廉的产品信息 发布的产品质量一定要过硬，同时在价格上有一定优势。因为，市场上的同类产品一定存在。在商品经济发达到目前这个程度，独一无二的产品几乎是没有的。因此要在同类产品的比拼中获胜，质量一定要过关，同时在价格上要有吸引力。只有物美价廉的产品，方能在电子商务、网络营销中脱颖而出，赢得市场。对于电子产品的生产制造企业来说，国内市场的内销产品如果能取得CCC认证（中国强制认证，也可简称为“3C”标志）；国际市场的外销产品如能取得一些国际认证，如ISO9000系列认证、ISO14000系列认证、UL（进入北美市场的通行证）、CE（打开并进入欧洲市场的护照）、CSA（打入美国和加拿大市场的通行证），GS（德国产品质量安全认证），以及VDE、KEMA等国际认证，以及SA8000（社会责任标准,国际买家的新标准），则更有实力与同类产品角逐。

二、信息真实详尽满足客户需求 发布的信息（产品信息、业务信息等）一定要真实可靠，同时尽可能详尽，并从客户的需求角度出发，设身处地为客户着想；若能同时配合一些

图片介绍，效果更好，毕竟图文并茂也会给人一种真实、真诚的感觉。这样的信息发布后，会给潜在的客户传达一种诚信做生意的态度，做生意和做人是一样的，真诚才能赢得好感。只有让对方能感觉到彼此是在诚心诚意做生意，那么成功的机率就大大增加。在网络普及到现在这种状况，任一网上客户都可以通过搜索引擎或网站的查找功能找到同类的产品，因此，货比三家后，只有详细资料的产品信息才会引起客户的留意和吸取。不然，在客户浏览了多家公司的产品信息后，对产品描述不详尽或缺乏实物照片甚至连联系方式都不方便的话，转瞬间商机就会在指尖中失去。

三、控制好信息发布频率

仅仅发布一次的信息是不能为大多数的浏览者看到的。如果想让浏览者第一眼就能看到你，不妨增加发布信息的次数。但过度重复的信息也会给浏览者带来厌恶情绪，从而失去与您商务联络的机会。因此，根据多年的网络营销实战，每天发布2次，较能达到收效。当然在不同的电子商务平台也会因人而异。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