

网商做电子商务必知的四个方面电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/619/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BD\\_91\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_81\\_9A\\_E7\\_c40\\_619266.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/619/2021_2022__E7_BD_91_E5_95_86_E5_81_9A_E7_c40_619266.htm) 一、信息 不论是做传统生意还是网络贸易，信息是前提。没有信息，或者说没有真实有效的信息，商人就无法正常做生意。互联网提供了比传统渠道更海量的信息，及时性更胜于传统渠道。对于这么多的海量信息，里面也不乏虚假或无用的信息，在吸收信息的同时，就是一个过滤信息的过程。网商不仅吸取有用信息，还会利用互联网即时发布信息。

- 1、真实性：不论吸收还是发布信息，都要注意真实性，这是首要。
- 2、及时性：信息的时效性是很关键的，过期的信息会受到误导，必须甄别，发布信息也要及时。

二、采购工具 互联网诞生的各个商业网站，集聚了N多的商人，展示了大量的产品信息，网商只需要熟练掌握一定的技巧，就可以轻松的在网上采购合适的产品，不仅快捷，还极大地降低了采购成本，网银、支付宝等网络交易工具的普及，使网商采购易于反掌。即使有些需要见到实物的产品，也可以现在网上沟通，询盘，购买样品而得到实现。

三、销售平台 网络平台的销售是电子商务最大的优势，不需要开实体店，不需要固定营业时间，全天候营业。可以通过各个商业网站平台提供的商铺、展位、购买关键词推广、博客营销等等进行销售活动，不局限于地区，只要有网络的地方就可以实现销售。

四、传播 这个方面是很多人忽视的。传播也是有效营销，甚至于是更好的营销。有人认为是做广告，实际上是一个错误，传播与广告最大的不同就是一个是硬性，一个是软性。常言道“强扭的瓜不甜”，

硬性的广告不仅花钱，重要的是如果做不好会适得其反，让人生厌！传播就是将自己需要让客户或是消费者了解的信息，用不同手段，不同渠道，不同形式的方法即时有效的传播出去，越远越好，越快越好。传播不论是对新产品的宣传、企业形象的塑造、危机公关的处理，消费者培育等等都是几号的利器。 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)