

关于企业电子商务的间接效益和潜在效益分析电子商务师考试 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\\_\\_E5\\_85\\_B3\\_E4\\_BA\\_8E\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c40\\_619273.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/619/2021_2022__E5_85_B3_E4_BA_8E_E4_BC_81_E4_c40_619273.htm)

面对飞速发展的互联网与日趋成熟的电子商务的大环境。中小企业专注了电子商务的脉搏，就等于赢得了先机，跟不上电子商务的步伐，就等于给自己的企业埋下了巨大的危机。我国中小企业平均寿命5.9年，在北京中关村只有2.9年，面对国内企业情况，资讯需求显得更加重要、电子商务的开展、网络营销的需求已成为中小企业发展的当务之急。然而如何规划，如何进行有效的网络营销，这几乎成了中小企业的难题。从许许多多的调查来看，造成中小企业网络营销正常运作的因素，在于资讯匮乏、管理瓶颈、电子商务程度低、营销渠道不健全等。有致力于电子商务运作的企业，那么网络效果营销变得如此的重要。传统的营销组合已经能满足企业发展的需求，互联网的出现，正改变着我们销售产品以及提供各种服务的方式。网络造就了一批网络营销专家，马云先生当之无愧可以成为这个专业的发起人，之后还有比如苏义等网络营销专家。网络营销就是以目标客户需求为出发点，整合企业各方面网络资源进行的低投入、精准化网络营销活动。我们回顾一下过去成功的实例，如：红孩子案例，主要诉求点确定为广告图片 特价商品 促销产品 分期价格，利用互联网广告特征刺激消费眼球，从图片形式，广告设计和广告表现形式都突出了商品，强调品牌数码，和低价格，广告投放出来达到了预期的目的。当然这个过程远不如上面所说的那么简单，在选择媒体资源和推广渠道还得更认真去选择，成本预算上要有更高

要求的压低成本方案。又如vancl-凡客诚品便是一个很经典的电子商务网络营销案例，2008年市场营销能够如此出色，离不开龙拓互动精诚合作，龙拓互动通过网络营销结合vancl新品牌上市潜心构建了一套适应vancl发展阶段的以ROI为核心的网络推广策略，使vancl迅速在B2C同行业竞争者中崛起。通过一系列的卖点明确、制作精美的互动广告，使vancl在产品销售和品牌形象上同步提升。短短的一年时间，龙拓与vancl并肩创造了B2C新神话，其选择的媒介首要原则是符合vancl的整体营销策略，即在最短的时间之内打开市场并盈利。门户、垂直、社区、cps联盟以ROI为考核标准优胜劣汰，经过媒体测试期、筛选期最终到达成熟稳定期，量身定制出一套完全符合vancl整体营销的媒体策略。上面所说的案例，说明了电子商务营销，不是简单的在互联网上建站、投放广告，而是一系列有计划，有策略，有预算和效果分析的营销作业，企业网络营销效果不是单一的推广产品带来的，而是整合企业和互联网信息资源，从而针对性的开展网络营销推广，以达到低成本、高回报的商业目的。从案例中我们可以看出龙拓互动对电子商务营销如果没有一定的高招之处和良好的推广方案，那么其整合推广的vancl也不会在短短的半年之内创造了B2C的网络销售神话。众多的成功案例中可以看出龙拓互动在做电子商务客户营销方面拥有绝对的资源、技术、创意等实力优势，以独特的一面进行客户管理。苏义认为，很多企业已经意识到电子商务作为企业销售新终端、新界面的价值，但如何利用电子商务来降低传统渠道和终端费用，进而实现电子商务营销，在他看来，传统企业要实现电子商务营销，必须、甚至只需完成三大核心任务：第一，电子商务

网站建设和网络卖场规划.第二,品牌推广和网络广告.第三,客户管理和销售组织。这也是笔者认同核心任务,是企业不能缺少的环节。传统企业如何网络营销,即把企业所处的行业和企业本身现有的资源扩充到互联网行业,通过整合并提供产品销售,以个性化营销为目的解决方案,填补国内外经济模式所产生得变革,以更低的成本为传统行业解决信息流、资金流、物流的等问题。单凭企业经营模式很难提供整体服务解决方案,由此就会产生网络专业营销公司。正因为网络营销它的低成本、高收益,吸引了众多商家的参与,造就了互联网电子商务的繁荣!我们有什么理由不加入电子商务营销的大潮中呢? 间接效益是指那些不容易被具体量化的利益,相对来说这些效益并不那么直接和明显。电子商务给中小企业带来的间接效益主要表现在以下几方面。(1)提高企业的管理效率和服务水平.从而提高企业的竞争力。(2)扩大业务范围与规模,从而取得规模经济效益。据统计,这种间接的效益能达到其全部贸易额的3%~5%。(3)加强与客户的沟通,从而扩大市场规模,获取更大的经济效益。据统计,这种间接的效益能使企业的市场份额提高15%左右。(4)提高企业员工综合素质,从而促进企业服务质量和水平的提高。(5)以先进的交易模式和管理模式获得社会和交易商的认同,从而提高社会效益和经济效益。电子商务给企业带来的某些利益有时是眼前暂时看不到的,但却存在潜移默化的效果及强大的后劲,这就是潜在效益。例如,开展电子商务可以使企业的传统经营理念及经营模式逐渐转向先进、科学的经营理念和经营模式;可以使传统的商业结构模式发生变化,使其更加适应于网络经济的环境;可以使企业以团

队合作的方式进行符合电子商务特性的运作工作架构，直接与市场接轨，并以市场的最终效果来衡量流程的组织状况；可以提升企业文化，提高员工知识水平和综合素质等等。潜在效益对于中小企业的竞争能力、长期目标、长远利益具有深刻的意义。著名网络策划人、品牌通创始人、艺网天恒执行董事曾经在蓝海观点中明确指出：广告是使浏览者被动记忆的，它的价值在于通过各种媒体多次视觉及听觉冲击，留在大脑中的残余信息从而使得在人们意识中累计的感官映像。而这种被动记忆之所以能被人们不完全的排斥掉并有所记忆是在于它有三大要素的同时具备，即声音、图文、剧情，三者缺一不可，而互联网上昂贵的图片广告却很难同时具备这三点，所以它的实际宣传价值并不是与其价格成正比的，甚至是毫无价值的宣传。是一种业界长期自身炒作的结果，是网络营销的岔路。商家之所以还如此认可这种宣传方式并大资金的投入只是中国的网民还处于对互联网宣传价值的懵懂认知，并不能说明其真实价值。中国的互联网发展还需要一个漫长的演变过程，当绝大部分网站的主盈利模式是以网上交易（电子商务平台）为主体时，那才是一个质的飞跃。以上是关于企业电子商务的间接效益和潜在效益分析观点。

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)