

生产类企业的网上产品销售：网上销售风险评估 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/62/2021\\_2022\\_\\_E7\\_94\\_9F\\_E4\\_BA\\_A7\\_E7\\_B1\\_BB\\_E4\\_c40\\_62286.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E7_94_9F_E4_BA_A7_E7_B1_BB_E4_c40_62286.htm) 生产类企业的网上产品销售

网上销售风险评估由于网上客户可以通过电子市场或搜索引擎以最快的速度找到质优价廉的产品，因此证券市场的运作方式开始引入到商务活动中，即货源公开，价格可随行就市。这样，企业的竞争将更加激烈。怎样确定企业的产品是否真的受到了internet潮流的威胁呢?Gartner Group公司提出了一种风险评估方法，其主要内容如下：(1)产品是否出现超量供应?若是，说明产品已经或接近成为廉价品。(2)产品是否易于制造?若是，则产品易于被竞争对手和其他企业仿冒。利用internet低价倾销只是把Internet作为市场渠道以降低运作成本。(3)产品能否以小包装形式发送?若是，则客户利用internet搜索代理商和电子市场可以在全球任何地点寻找货源，并可向全球任何地点发送。(4)企业与购买产品的客户是否只是非正式的业务联系?若是，则客户可能会把这种关系当作是非策略性的，因而随时会转向从internet上寻求其他货源。如果某个企业的产品具有上述多个方面的迹象，那么表明仅仅通过Internet推销是不够的，企业还需要整合一些传统营销手段。internet虽然使营销的前台商业活动易于被仿造，但对后勤保障、供应链、提供服务等后台活动是没有影响的，这就可能造成产品之间的差异并使某些企业获取利润。希望在未来成为赢家的企业应该抓住internet带来的机会去找到客户，吸引客户，并利用后台的商业活动使自己的产品能有机会增值，避免在激烈的市场竞争中被清除出局。 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)