

踏准电子商务中的每一步 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\\_\\_E8\\_B8\\_8F\\_E5\\_87\\_86\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_c40\\_62536.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E8_B8_8F_E5_87_86_E7_94_B5_E5_c40_62536.htm) 政府号召，企业参与和新闻媒体的推波助澜使得电子商务离我们越来越近。随着中国加入WTO日子日益临近，大家都在热烈地研讨电子商务不甚理想的现状与美好灿烂的未来。电子商务的各类模式、法律环境、制约因素和电子商务的底层技术等相关论点不断推层出新。一个电子商务走向成功固然有内外诸多影响因素，但就其自身而言尚有许多工作要做，这主要体现在以下三大方面：如何科学定位网络中的电子商务；如何建一个适合网络营销的电子商务站点；何开展随后的网络营销。碍于篇幅，我们只就其中经常出现的问题加以讨论。网络定位 网络定位是电子商务获得成功的关键。由于互联网中的市场与传统市场有着天壤之别，网络中的消费群体，其数量、结构、消费行为和方式截然不同，这决定了我们现有产品在上网前需做相应调整，迎合网络市场。不要轻易将网站变成传统生意的网络电子版。在开展电子商务之前，我们必须认清我们的网络定位，我们的产品或服务该以何种形式适宜地出现在互联网中。电子商务成功的一个捷径是：不试着开拓网络中的一个市场，而试着在网络中发现某种产品/服务的需求，改良我们的产品或找到解决问题的方法，去迎合这种市场。人说找市场容易开拓市场难，网络中亦然。网络定位还应考虑避免电子商务挤入一个拥挤的竞争行业。网络中，冷僻而专业的电子商务有更多的成功机会。网站建设 电子商务与网站内容是一枚硬币的两个面，缺一不可。站点内容的组织和结构

安排除了那些人们高度认知的产品如软件、飞机票等，网上产品看得见摸不着。作为对访问者失去触觉的一种补偿，我们应尽可能全面介绍产品的方方面面，尽可能提供产品外的前后左右附加信息，使访问者对产品有较全面的认识。产品的附加信息越多，产品的可信度越高，访问者会越倾向于购买我们的产品。多数访问者并不关心网站中公司的介绍或那些雄伟办公楼或总裁照片，访问者非常直接的愿望就是简单快速地找到他们所关心的内容。少点击少等快速，访问者会越来越满意。因此，把公司介绍的链结从显眼的位置移走，那些位置最应该放访问者最关心、最想了解的信息链结导航条。目前许多大大小小的企业网站存在着严重的通病，站点内容的安排不切合访问者感受。我们以一个有关营销空调器的网站为例来说明问题。通常，我们看到主页中的导航条大致安排成这样：主页 公司介绍 产品介绍 我们的服务 与我们联系 访问者通过点击进入相关页面。网站试图将访问者引入自认为最不可或缺的公司介绍，并滔滔不绝地介绍公司的规模如何大，实力雄厚，技术先进，并配以办公楼、厂房等图片，总裁坐在老板椅上向大家说，“我代表我们空调器厂全体同仁欢迎各位光临，并竭诚为大家提供优质的产品和服务。。。。。”对互联网营销而言，如上的导航条是在向访问者说教，这绝对不利站点的在线营销。网站中好的内容不应埋藏太深，不应让访问者在站点中来回寻找所需信息。我们将上面导航条更改如下，看看效果会如何？在这个网站中，您将了解到，如何辨别一台空调器的好坏？如何选择一台适合您家庭的空调器？我们空调器有别与其他空调器的优点是什么？采用哪些核心技术？如何在此网站中订购我们的空调器？现

在您在线订购我们的空调器会得到什么样的优惠？您订购后需等多久能在家里用上我们的空调器？买了我们空调器后，您会得到什么样的售后服务？关于我们的产品质量，我们向您承诺什么？除了在线购买外，您还可以在什么地方买到我们的空调器？在日常空调器维护中，您最应注意的问题有哪些？除了空调器的制热制冷外，还有哪些人们通常忽略的功能？用户是如何评价我们产品的？目前最好的空调器是什么样子？当前空调器中最先进的技术是什么？空调器的由来 空调器的奇闻轶事 我们的公司 如何联系我们？。。。以客户为中心，以客户想了解的信息为标题并做相应链结，点击后出现解决问题的内容。客户在最短的时间内得到了他/她想得到的信息。此外，每一个相关页面中尽可能出现鼓励访问者点击在线订购的词语。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)