

消费者网上购买过程：诱发需求 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__E6_B6_88_E8_B4_B9_E8_80_85_E7_c40_62711.htm 消费者网上购买过程1.诱发需求

购买过程的起点是诱发需求，这种需求是在内外因素的刺激下产生的。传统的购物过程中，诱发需求的因素是多方面的：有来自人体内部所形成的生理刺激，如冷暖饥渴，来自外部环境所形成的心理刺激等。但对于网络营销来说，诱发需求的动因只能局限于视觉和听觉。文字的表述、图片的设计、声音的配置成为诱发网上消费者购买的直接动因。从这方面讲，网络营销对消费者的吸引具有相当的难度。这就要求从事网络营销的经营者注意了解与自己产品有关的实际需求和潜在需求，了解在不同时间段消费者产生这些需求的程度，了解这些需求是由哪些刺激因素诱发的，进而采取相应的促销手段去吸引更多的消费者浏览网页，诱导他们的需求欲望。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