

网络营销渠道的分析：选择企业的网络间接销售渠道 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_BD_91_E7_BB_9C_E8_90_A5_E9_c40_62775.htm 网络营销渠道的分析 2.

选择企业的网络间接销售渠道企业除利用自己的网站进行网络直销外，还必须积极利用网络间接分销渠道销售自己的产品，通过电子商务中介商的信息服务、广告服务与撮合服务，扩大企业的影响，开拓企业产品的销售领域，降低销售成本。选择合适的电子商务中介商时，必须考虑成本、信用、覆盖、特色和连续性五大因素。这五大因素可以称之为网络间接营销的五大关键因素，也称为五“C”因素：(1)成本(Cost)(2)信用(Credit)(3)覆盖(Coverage)(4)特色(Character)(5)连续性(Continuity) 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