

网络营销渠道的分析 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\\_62779.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022__E7_BD_91_E7_BB_9C_E8_90_A5_E9_c40_62779.htm)

网络营销渠道的分析

分销渠道的选择是整个市场经营组合策略的重要组成部分。

作为一种新型的市场形式，网络虚拟市场同样存在一个分销

渠道的选择问题。对于从事网络营销的企业来说，熟悉网络

分销渠道的结构，分析研究不同网络分销渠道的特点，合理

地选择网络分销渠道，不仅有利于企业产品顺利完成从生产

领域到消费领域的转移，促进产品销售，而且有利于企业获

得整体网络营销上的成功。在西方众多企业的网络营销活动

中，选择营销渠道的最佳方案是双道法，即企业同时使用网

络直接分销渠道和网络间接分销渠道，以达到销售量最大的

目的。尤其在买方市场的情况下，通过两条渠道推销产品比

通过单一渠道更容易实现“市场渗透”。1.建立企业的网络

直销渠道2.选择企业的网络间接销售渠道 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)