

网络营销渠道的分析：建立企业的网络直销渠道 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_62780.htm 网络营销渠道的分析 1.

建立企业的网络直销渠道不可否认，除了少数大企业和部分计算机软硬件经销商外，目前许多企业的网站访问者不多，对提高企业的竞争力的贡献十分有限。但是，不能由此而断言企业在网上建站时机还不成熟。企业建立网站，一方面为自己打开了一扇对外开放的窗口，另一方面也建立了自己的网络直销渠道。如上所述网络直销的优点是多方面的，也许一些优势暂时还难以显现，但随着时间的推移，企业的老新客户会逐渐认识并利用它。国外的亚马逊网上书店、国内青岛海尔集团的实践，都说明企业上网建站大有可为，早建站早收益。另外一些企业担心上网建站的费用问题，其实建设网站的费用要大大低于传统的广告费用。尤其对于中小企业来说，网上建站更具有优势，因为在网络上所有企业都是平等的，只要网站信息丰富，一定吸引众多的客户光顾。当然企业建立其自己的网站后，还要努力推销自己，提高网站的知名度和访问量，其中一个有效的手段就是将自己的网站与一些著名的信息服务商、搜索引擎等链接。一旦企业的网页与外经贸部政府站点、中国商品交易市场这类网站链接，其效果是不可估量。这种宣传不仅可以波及全国，而且可以波及全世界，这种优势是任何传统的广告宣传都不能比拟的。

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