

网络直接销售：网络直销的优势 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_E7_9B_B4_E6_c40_62809.htm

网络直接销售1.网络直销的优势网络直销的优点是多方面的。首先，促成了产需直接见面，企业可以直接从网上直接搜集到真实的第一手市场信息，合理地有针对性安排生产。第二，给买卖双方都带来了直接的经济利益。由于网络直销降低了企业的营销成本，企业能够以较低的价格销售自己的产品，消费者也能够买到低于传统市场价格的产品。第三，营销人员可利用网络工具，如电子邮件、公告牌等，随时了解用户的愿望和需要，并据此开展各种形式的促销活动，迅速扩大产品的市场占有率。第四，企业能通过网络及时了解到用户对产品的意见和建议，并针对这些意见和建议提供技术服务，解决疑难问题，提高产品质量，改善经营管理。另一方面，通过这种一对一的销售模式，企业可以与消费者在心理上建立良好的关系。第五，与分销模式相比，企业的统一定价，以及运作的规范化，避免了经销商们的相互倾轧，使原先一大部分依靠市场不规范和价格混乱生存的代理失去了存在的基础。网络直销实现的购买和交易的信息过程是与其实物流程分离的。这个信息过程包含着大量的反映交易双方信用能力的信息及市场机制下的商业规则信息的认同，而其实物流程则是以产品质量、便捷高效的运输服务体系为保证，因此网络直销的运作需要有成熟的市场机制、信用服务体系、物流配送体系为基础。美国的一些企业，如Dell、Cisco、Compaq等计算机硬件制造商，通过网络直销为企业带来了丰厚的利润。Dell公司销

售负责人说:到2000年,公司50%的销售收入来自网上。这些公司在网络直销上获得的成功,显然是与其所处的环境有关。在我国,一些企业也正在探索这一模式的应用。从网络直销的低成本优势看,由于大多数国内客户对价格十分敏感,因此一般能够接受这一方式。但目前网络直销在我国的发展还受到市场运作机制、服务体系、企业及个人的信用水平与能力、金融服务手段、网络环境以及消费观念等众多因素的制约。随着这些制约因素的克服或消除,网络直销在我国必将得到广泛的应用。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