

传统营销渠道与网络营销渠道的区别：功能分析 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__E4_BC_A0_E7_BB_9F_E8_90_A5_E9_c40_62814.htm

传统营销渠道与网络营销渠道的区别

1.功能分析传统营销渠道的功能是单一的，它仅仅只是商品从生产者向消费者转移的一个通道。消费者从广告或其他媒体获得商品信息，并通过直接或间接的营销渠道购买自己所需的商品，除此之外，他们没有从渠道中获得任何其他的东西。这种营销渠道的畅通，一方面取决于产品自身的品质；另一方面则主要依赖于广告的宣传和资金流转的情况。网络营销渠道的功能则是多方面的。首先，网络营销渠道是信息发布的渠道。企业的概况和产品的质量、种类、价格等，都可以通过这一渠道告诉用户；其次，网络营销渠道是销售产品、提供服务的便捷途径。用户可从网上直接选购自己所需的商品，并通过网络支付款项；第三，网络营销渠道是企业间洽谈业务、开展商务活动的场所，也是进行客户技术培训和售后服务的途径，并且还是与用户进行交流的通道。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