

2006年市场思考怎样利用淘宝做网络营销 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022_2006_E5_B9_B4_E5_B8_82_c40_63899.htm 利用淘宝做网络营销,这真是一个值钱的话题。 淘宝拥有中国C2C市场60%以上的购物用户。更重要的是，淘宝拥有这些为数众多的用户的购物记录。这些数据，对于经营是非常有帮助的。通过淘宝公开的商户信用评价，我们可以得到以下商户经营的基本信息：1、消费者名称2、交易的商品3、交易的金额4、成交的时间5、消费的评价6、交易的沟通工具7、收货总时间8、货物和图片相符程度9、配送状态10、退货状态11、。。。。有了这些数据，我们通过类似EXCEL的数据透视功能，可以非常方便的分析出某个行业类目的经营情况。这些经营情况最基础的有：1、营业额统计2、营业旺期的分析3、配送的满意度4、商品的销售排行5、服务满意度同时通过多种交叉分析，还可获得诸如：1、优质顾客名单2、定价策略3、。。。等非常有价值的数
据，并通过这些数据做进一步的利用。基于TAOBAO进行网络营销，可以很好的预测市场商机，掌握顾客资料，把握日常经营尺度。。。基于TAOBAO获得商业机会，并在B2C中利用应该是目前B2C项目经营中决策支持的一个重要途径。如果有兴趣的朋友，可以深入交流交流。 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