

企业电子商务竞争战略分析：提高新产品开发和服务能力

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E7_94_B5_E5_c40_64207.htm

提高新产品开发和服务能力 公司开展电子商务，可以从与顾客的交互过程中了解顾客需求，甚至由顾客直接提出需求，因此很容易确定顾客要求的特征、功能、应用、特点和收益。在许多工业品市场中，最成功的新产品开发往往是由那些与公司相联系的潜在顾客提出的,因此通过网络数据库营销更容易直接与顾客进行交互式沟通，更容易产生新产品概念，克服了传统市场调研中的滞后性、被动性和片面性，很难有效识别市场需求而且成本高等缺陷。对于现有产品，通过电子商务，容易获取顾客对产品的评价和意见，决定对产品的改进和换代。目前，有很多大公司开始实行电子商务，数据库产品的开发研制和服务市场规模也越来越大。例如美国通用公司在Internet上允许用户通过公司提供的辅助CAD软件设计自己所需要汽车，公司根据客户要求设计生产，一方面满足顾客不同层次需求，另一方面公司同时获得了许多市场上对新产品需求的新概念。在服务方面，美国联邦捷运(FedEx.C0m)公司,通过互联网让用户查询了解其邮寄物品的运送情况，让用户不出门就可以获取公司提供的服务，公司因此省去了许多接待咨询的费用，可谓是一举两得。 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