

增强成本竞争优势：电子商务降低营销成本 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__E5_A2_9E_E5_BC_BA_E6_88_90_E6_c40_64304.htm 电子商务降低营销成本

企业市场营销活动包括市场营销研究、市场需求预测、新产品开发、定价、分销、物流、广告、人员推销、销售促进、售后服务等。在当今企业竞争日趋激烈的条件下，越来越多的企业认识到市场营销对企业生存、发展的决定性作用。因此为了取得竞争优势，企业在市场营销上不得不投入大量的人力、物力和资金，因而如何降低企业营销成本，是企业增加成本竞争优势的重要方面。对企业市场营销的各个环节作一分析，可以看出它们大量的工作是在收集企业所需的信息，如消费者需求变化、对未来产品的欲望、现行营销策略的反应等，以及将企业的信息，如企业的产品信息、生产信息和企业的营销策略等，尽可能广泛地传播出去，并力争更多的人能接收到且受到影响。因此，电子商务对于降低营销成本有着直接、明显的作用。企业在Internet网上建立起自己的商业网站，通过网站可以发布企业的各种信息，如产品的广告、新产品的开发设想、销售策略、服务承诺、产品知识宣传、企业业绩报告等；通过企业网站可以广泛地与大众交流，获取他们对产品、服务、营销策略的意见,以及对新产品的建议和定价的看法等。另外，通过网络企业可以足不出户地了解全世界的市场情况，对自己营销策略加以调整。总之，Internet网络为企业的市场营销提供了新的舞台。目前Internet的上网费用和建立网站的费用已经相当便宜，所以较之花大量资金作广告宣传或800免费电话咨询，开产品展销

会,派推销人员到处推销产品、发展客户,大量市场调研人员奔赴各地作市场调查、收集用户意见等传统的市场营销方式大大降低了费用开支,使得营销成本大为降低。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